www.monitor.co.at

01 Jän. 06

monitor

Das Magazin für Informationstechnologie

Business Prozesse managen

Business Process Management (BPM) steht für moderne Unternehmensführung durch weit reichende elektronische Automatisierung und konsequente Optimierung von Geschäftsprozessen.

- **Branchen-Monitor:** IT für Industrie & Fertigung
- **Andreas' Tech Watch** - Software für PDAs
- **Veranstaltung:** MONITOR-ERP-Anbieter-Nachmittag

DAS IKT-JAHRBUCH AUSGABE 2006 JETZT BESTELLEN!
unter
www.monitor.co.at/itbuch

Hier sollte Ihr Name stehen. Fragen Sie uns nach einem Abo. Tel. 01 | 74095-466

ISSN 1021-271X P.B.B ZUL.NR. 02Z031040M – VERLAGSORT WIEN, VERLAGSPOSTAMT 1110 WIEN

PLM für kleine und mittelständische Unternehmen

UGS VELOCITY SERIES

Sie möchten mehr über die UGS Velocity Series wissen? Rufen Sie uns an oder senden Sie uns eine E-Mail:
0800-677-127
velocity.series@webresponse.net

TEAMCENTER EXPRESS SOLID EDGE FEMAP

Jetzt können auch kleine und mittelständische Unternehmen technologisch führende PLM-Lösungen einführen, die bisher Konzernen mit umfangreichen IT-Ressourcen vorbehalten waren. Das Velocity-Series-Portfolio liefert auch Ihnen genau die Technologie, die Sie benötigen, um Ihre Innovations- und Entwicklungsprozesse effizienter zu gestalten.

Die UGS Velocity Series basiert auf Teamcenter Express aus der Teamcenter-Produktfamilie, dem De-facto-Standard für cPDM (Collaborative Product Data Management), Solid Edge für die 3D-Konstruktion sowie FEMAP für die Analyse und Simulation.

Ob Stand-alone oder integriert, diese vorkonfigurierten Systeme lassen sich einfach in die Windows-Umgebung implementieren, reduzieren die Entwicklungszeit und verbessern die Qualität Ihrer Prozesse, und das zu sehr günstigen Konditionen. Wie alle UGS-Lösungen ist die Velocity Series skalierbar und kann jederzeit um andere Software aus dem umfangreichen PLM-Portfolio von UGS ergänzt werden.

Mehr Informationen dazu, wie Sie mit der UGS Velocity Series Ihre Innovationsprozesse auf eine neue Ebene stellen können, finden Sie unter www.ugs.at/velocity.

UGS, Teamcenter, Femap, Velocity Series und Solid Edge sind eingetragene Warenzeichen der UGS Corp. Windows ist ein eingetragenes Warenzeichen von Microsoft. Copyright ©2005 UGS Corp. Alle Rechte vorbehalten.

UGS
Transforming the process of innovation

UGS PLM Solutions (Austria) GmbH
Franzosenhausweg 53
A-4030 Linz

Geschäfte gezielt gestalten

Die wirtschaftlichen Abläufe in Unternehmen sind oft sehr komplex. Sie sollen aber auch flexibel bleiben, um neuen Marktanforderungen entsprechen zu können. Die Gestaltung und Abbildung solcher Business-Prozesse mit IT ist natürlich kein einfaches Ziel, bietet aber viel Raum für Entwicklung.

DI Rüdiger Maier, Chefredakteur

Im wachsenden Konkurrenzdruck erlebt das Thema „Business Process Management" (BPM) derzeit eine stetig wachsende Nachfrage. Beginnt man sich für das Thema zu interessieren, so ist es zunächst wichtig, eine möglichst klare Vorstellung davon zu haben, welche verschiedenen Arten und Definitionen von BPM es gibt. Das MONITOR-Autoren-Ehepaar Ilse und Rudolf Wolf hat sich daher an die herausfordernde Arbeit gemacht, dieses recht neue Gebiet zu umgrenzen. Demnach steht BPM für „moderne Unternehmensführung durch weit reichende elektronische Automatisierung und konsequente Optimierung von Geschäftsprozessen". Allerdings wird der Begriff sowohl in der Literatur als auch in der Praxis je nach Fachgebiet und Blickwinkel unterschiedlich benutzt, eine allgemein gültige Definition fehlt. Lesen Sie das kleine „Lexikon des BPM" ab S. 12.

Pionier der Prozesse

Das Unternehmen IDS Scheer ist ein Pionier in der Prozessmodellierung und nutzt den Trend zu zweistelligem Wachstum. Mit neuen Entwicklungen und verstärktem Branchenfokus will man die Gunst der Stunde weiter nutzen. „Unsere Philosophie ist die gesamtheitliche und betriebswirtschaftliche Sicht auf die Unternehmensprozesse, die sich mit unseren Lösungen immer weiter optimieren lassen", erläutert Dipl.-Ing. Georg Komornyik, Geschäftsführer der IDS Scheer Austria. Die Optimierung sei nämlich kein statischer Prozess, sondern bedürfe laufender Bearbeitung. Weiterhin werde natürlich viel investiert, um neue Themen und Herausforderungen zu integrieren, so Dr. Wolfram Jost, Vorstand des Unternehmens. Diese liegen etwa im Bereich der Software-Entwicklung (Unified Modeling Language UML), bei Lösungen für Nicht-SAP-Anwendungen oder neuen IT-Architekturen. Lesen Sie meinen Text ab S. 16.

Performance Management boomt

Auch der Markt für Performance Management (PM) wächst derzeit dynamisch, wie MONITOR-Autorin Christine Wahlmüller (übrigens seit kurzem stolze Mutter eines Jakob: Wir gratulieren!) bei ihren Recherchen herausgefunden hat. Laut IDC-Studie beherrschen HP, BMC, IBM und Mercury fast 50 Prozent des weltweiten PM-Marktes. „Prinzipiell gibt es zwei Arten von Performance Management, das PM von Applikationen im Entwicklungsumfeld und das PM von IT-Infrastrukturen", betont Thomas Blaschka von Kapsch BusinessCom, wo man sich dem zweitgenannten Bereich widmet. „Einer der wichtigsten Punkte ist, zu wissen, wie der Status der IT-Ressourcen im Zusammenhang mit den Geschäftsprozessen ist." Erfahren Sie alles über Performace Management ab S. 18.

Österreichische IT-Pioniere

Einer ganz anderen Form der Prozessoptimierung hat sich die kürzlich mit zwei Millionen Euro Venture Capital geförderte Villacher Software-Schmiede CenterPoint angenommen. Das Unternehmen entwickelt und verkauft Software für die fabriksweite Optimierung und Steuerung von automatisierten Produktionsprozessen. „Wir sind nun sechs Gesellschafter im Unternehmen und beschäftigen in Villach 25 Personen und in Warschau vier", erklärt Geschäftsführer Dipl.-Ing. Roland Willmann. Mit dem frischen Geld wolle man nun das Software-Framework APC\Platform weiter entwickeln und auf dem globalen Markt vertreiben. Lesen Sie die spannende österreichische Erfolgsgeschichte ab S. 24.

MONITOR-USA-Korrespondent Erich Bonnert hat auch im Land der unbegrenzten Möglichkeiten österreichische Tüftler gefunden. Stefan Nusser etwa, der bei IBM im kalifornischen San Jose Kopierschutzverfahren für digitale Medien entwickelt. Digital Rights Management für Inhalte, die per DVD oder anderen Speichermedien verteilt werden sollen, ist nämlich recht komplex. Wenn Sie auch erfahren wollen, was Franz Och bei Google erforscht, dann lesen Sie den ganzen Text ab S. 31.

Sie sehen also: MONITOR bietet Ihnen auch 2006 eine breite Fülle an interessanten Themen, um seine in vielen Umfragen bestätigte Position als meistgenutztes IKT-Monatsmagazin bei den IT-Entscheidern weiter ausbauen zu können. Viel Erfolg und viele gute Geschäftsideen im noch jungen Jahr 2006 wünscht Ihnen Ihr

MONITOR-Abonnenten haben es auch 2006 wieder besser: Sie erhalten mit dieser Ausgabe unser bereits fünftes, noch druckfrisches IT-Jahrbuch „IT-Business in Österreich 2006".
Alle anderen möchten wir auf die Bestellmöglichkeit auf unserer Homepage www.monitor.co.at/itbuch hinweisen! Sichern Sie sich gleich jetzt Ihren Informationsvorsprung!

Inhalt | Jänner 2006

Wirtschaft

REBOOT . . . 6
SOA: „Architektur der Freiheit" . . . 9
Großes Interesse am ersten MONITOR-ERP-Anbieter-Nachmittag . . . 11

Thema | Business Process Management

Ziele und Nutzen des Business Process Managements . . . 12
Stille Reserven für den Wettbewerb . . . 15
Die Prozesse im Visier . . . 16
Performance Management: Markt boomt - was steckt dahinter? . . . 18
Kommentar: Jenseits der Modellierung . . . 22
Prozessintegration im Krankenhaus . . . 23

Branchen-Monitor | Industrie, Fertigung

Im Mittelpunkt der Prozesse . . . 24
Product Lifecycle Management für den Mittelstand . . . 26

Strategien

BI-Connectivty für SAP . . . 27
Turin 2006: IT-Sicherheit wird olympisch . . . 28
Verdoppelung als Ziel . . . 29
Interview: Fette Kunden mit Thin Clients . . . 30
Forschung: Verrätern auf der Spur . . . 31
Serie: Frauen in der IT . . . 32
Sicherheit im Fokus . . . 33
Einheitliche Lösung . . . 34

Netz & Telekom

Nexans Datenverkabelung bei KSI . . . 35
Jajah: VoIP-Alternative zu Skype? . . . 36
Security-Kolumne: Ist eine Security-Policy notwendig? . . . 37
USB-Schutz: Unterschiedliche Strategien beleben das Geschäft . . . 38
Interview: Die richtige Antwort . . . 39
VoIP: Wettlauf mit Umwegen . . . 40
Wenn E-Mail zu langsam ist . . . 41

Hard & Software

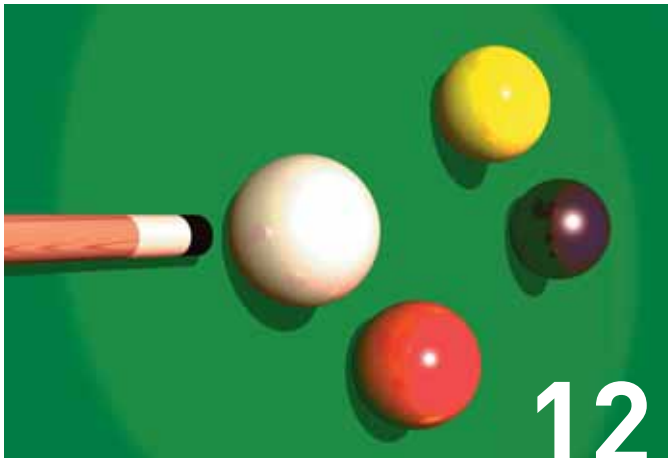
Andreas' Tech Watch . . . 42
Testbericht: Suse Linux 10.0 . . . 45

Moniskop

Technikum Wien: Nicht nur im Roboterfußball Weltspitze . . . 46

Aus der Redaktion

Editorial . . . 3
Inserentenverzeichnis . . . 47
Impressum . . . 47

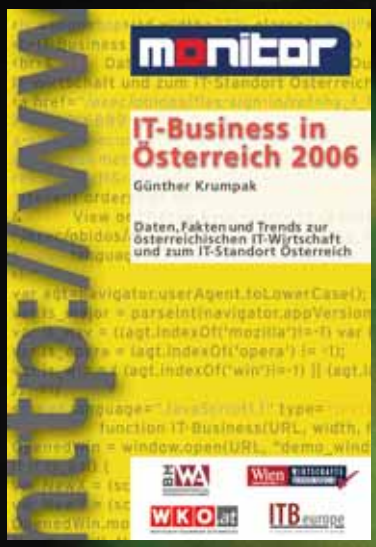


Geschäftsprozessmanagement: Strategien für moderne Unternehmen

Software für Road Warriors

diamondblogs

Soeben erschienen!
Jetzt bestellen!



Auch 2006 den Durchblick gewinnen!

IT-Business in Österreich 2006:
Daten, Fakten und Trends zur österreichischen IT-Wirtschaft.
Das Buch, das keine Fragen offen läßt.

IT-Business in Österreich bietet einen Gesamtüberblick über die Leistungen der österreichischen Informationstechnologie, gegliedert nach Branchen und Regionen.

Alle Interessierten finden hier Zahlen und Fakten, die in diesem Umfang und in dieser Ausführlichkeit sonst nirgends publiziert werden.

Bestellen Sie jetzt!

JA, ich bestelle _____ Stk. **„IT-BUSINESS IN ÖSTERREICH 2006"** zum Preis von je € **14,30** (inkl. 10% Mwst., zzgl. Versandkosten von € 2,33 innerhalb Österreichs, Auslandsversandkosten € 4,66)

Firma | Name: ----------

Adresse: ----------

Tel.Nr.: ----------

Unterschrift: ----------

Die Bezahlung erfolgt gegen Rechnung mit Erlagschein.

per Fax: (01) 740 95-425
per Post an: Bohmann Druck und Verlag GmbH & Co.KG
Leberstrasse 122
1110 Wien
Österreich
per E-Mail: office@monitor.co.at
per WEB: www.monitor.co.at/itbuch

monitor
Das Magazin für Informationstechnologie

BOHMANN

REBOOT

Wo sind die Zeiten? Im Hype um Internet & Co um die Jahrtausendwende gab es die goldene Ära für IT-Fachkräfte - jetzt herrscht Normalität.

Conrad Gruber

Früher einmal, so vor vier, fünf Jahren, war die Bezeichnung IT-Spezialist (für was auch immer) gleichbedeutend mit ehrfüchtiger Anerkennung, astronomisch hohen Projektgehältern und sorgenfreiem Dasein bis an das erfüllte Ende.

Zu Zeiten, zu denen noch kein Manager einen PC einschalten, geschweige denn sinnvoll nutzen konnte, waren die IT-Fachleute in den Firmen sozusagen die guten Engel mit der goldenen Nase. Sie konnten unverständlich komplexe Probleme lösen und wurden dafür - finanziell jedenfalls - auf Händen getragen.

Oh, wie haben sich die Zeiten geändert. Der Beruf sorgte für eine Schwemme an Begabten und weniger Begabten, und jeder, der eines dieser sündteuren SAP-Handbücher durchgelesen hatte oder eine Homepage mit ein paar Macromedia-Flashes aufwerten konnte, verdingte sich gleich als hochbezahlter Consulter - bis es den Firmenchefs wie Schuppen von den Augen fiel und das Geld aus der letzten Kapitalerhöhung einfach nicht mehr ausreichte.

Heute stellt sich das Berufsbild so dar: Der Kollektivvertrag ergab heuer eine Erhöhung um mickrige 2,66 Prozent der Ist-Gehälter für Software-Angestellte (etwa auf Niveau der Beamten), mit den traumhaften Überzahlungen ist es vorbei. Die Normalität ist eingekehrt. Einzig, wer sich im Lauf seiner Programmiererkarriere speziell weitergebildet hat - etwa im Bereich Medizin-, Biologie- oder Maschinenbausoftware - kann noch eine Zugabe erwarten. Der Rest der Arbeit - Standardprogrammierung, Datenbankenwartung, Storage Management usw. - wandert sukzessive zu unseren osteuropäischen, indischen, russischen oder chinesischen Freunden ab. Die machen es nämlich genauso gut, nur viel billiger. Ein Jammer für diese Branche, die die Wirtschaft neu erfinden wollte („New Economy"), für eine Arbeitswelt ohne Betriebsräte und Regeln war, nur dem technisch-ökonomischen Fortschritt und der Börse verpflichtet. Sie holte die Old Economy mit so banalen Dingen wie Globalisierung, Lohndruck und Sparsamkeit schneller ein, als sie 0 oder 1 sagen konnte.

Von Computer Associates zu CA

CA startet mit Namensänderung und weltweitem Branding-Programm.

Die Neupositionierung - die Namensänderung auf CA sowie der Start des neuen Marken-Images und der globalen Marketingkampagne „Believe Again" - wurde zur Eröffnung der CA World 2005 in Las Vegas vorgestellt.

„Unsere neue Stimme am Markt spiegelt den kontinuierlichen Wandel, in dem sich CA befindet, wider und zeigt die einmaligen Möglichkeiten auf, die CA in der Industrie hat", betont John Swainson, President und Chief Executive Officer (CEO) von CA. „Die Verkürzung unseres Namens auf CA ist nur ein Aspekt unseres Wandlungsprozesses, der auf den Stärken CAs aufbaut."

Mit einer weltweiten Kampagne, dem Redesign der Website, einer Online-Marketing-Aktion und neuem Design möchte CA seine IT-Vision und das neue Image vermitteln. Auch das Logo des Unternehmens wurde geändert. Die Buchstaben „C" und „A" sind zusammengerückt und symbolisieren Vereinheitlichung und Vereinfachung.

„Das neue Branding streicht CAs Stärken hervor." - **John Swainson**, President und Chief Executive Officer (CEO) von CA

Karriere

Günther Krumpak, 48, wurde zum neuen Generalsekretär des Verbandes der österreichischen Softwareindustrie (VÖSI) bestellt. Krumpak ist Österreichs IKT-Wirtschaft seit vielen Jahren verbunden, er war früher Bereichsleiter bei der Österreichischen Computer Gesellschaft, ist Vorstand von ITBeurope und Autor des MONITOR-Jahrbuches „IT-Business in Österreich".

Judith Ecker, 36, ist neue Geschäftsführerin bei Avnet Technology Solutions Austria. Eckert startete ihre Karriere 1989 bei Rein Elektronik/Raab Karcher und war zuletzt bei Avnet als Regional Sales Director der Computing Components verantwortlich für Deutschland, Österreich und Osteuropa.

KR Paul Michal hat seine Vorstandstätigkeit bei der BEKO Engineering & Informatik AG mit Jahreswechsel beendet. Ing. **Friedrich Hiermayer**, seit 31 Jahren in der BEKO tätig, übernimmt zu seinen bisherigen Vorstandsaufgaben Agenden Michals.

Mag. **Julia Schauerhuber** (MSc), 30, hat mit November die Funktion des Director Oracle University in Österreich übernommen. Sie ist ab sofort für das Management des gesamten Oracle-Schulungsangebots für alle Kunden und Partner in Österreich zuständig.

Johannes Kamleitner, 24, wurde von Tech Data Österreich zum neuen SMB-Leiter bestellt. In seinen Aufgabenbereich fällt die Betreuung von klein- und mittelständischen Neukunden und Partnern. Kamleitner war zuletzt Director Sales bei Elsat International.

ILS-Gruppe feiert 10. Geburtstag

Die erste Dekade hat die Linzer ILS-Gruppe erfolgreich absolviert.

10 Jahre ILS-Gruppe: Geburtstagsfest im Linzer Design Center: Gottfried Pössl (ILS) und Sabine Premm, Josef Hader, Ö3-Mikromann Tom Walek, Irmgard und Friedrich Wiltschko (ILS), Silvia und Günther Punzenberger (ILS).

Die ILS-Gruppe wurde 1995 in Linz gegründet, im selben Jahr kam die erste Auslandsniederlassung in Straßburg (Frankreich) dazu. Mit einem klaren Fokus auf IT & Logistik hat das Systemhaus die eigene Expansion innerhalb und außerhalb Österreichs konsequent vorangetrieben. Die schrittweise Gründung von Niederlassungen war dabei ebenso wesentlich wie die Akquisition von anderen Unternehmen. Neben der Zentrale in Linz verfügt das Unternehmen heute über Niederlassungen in Wien, Salzburg, Graz, Dornbirn, Straßburg, Köln (Deutschland) und St. Margrethen (Schweiz).

Im Geschäftsjahr 2004/05 wurde mit 153 Mitarbeitern ein Umsatz von 66,71 Millionen Euro. erwirtschaftet - damit ist das Unternehmen laut einem aktuellen Ranking des österreichischen Industriemagazins der achtgrößte IT-Consultant Österreichs. Zu den mehr als 400 Kunden zählen u. a. Austrian Airlines, Bundesrechenzentrum, DHL, Exapaq France, Expresspost Schweiz, Herba Chemosan, Linde Technische Gase, Meinl, OMV, Österreichische Post, Quehenberger, Sony DADC Austria und Thiel Logistik.

Heilig und Schubert erhält E-Government-Gütesiegel

Drei Softwareprodukte von H&S Heilig und Schubert wurden mit dem E-Government-Gütesiegel ausgezeichnet.

Es handelt sich um die Dokumentenmanagementlösung PAM-Storage, die E-Mail-Archivlösung exchange@PAM und die Fileserver-Archivlösung file@PAM.

Das ausschließlich vom österreichischen Bundeskanzleramt vergebene Gütesiegel, wird an Behörden und Organisationen vergeben, deren Online-Verfahren den technischen E-Government-Kriterien entsprechen und an Produkte, die diese erfüllen.

Eingesetzt werden die Softwareprodukte der in Wien ansässigen H&S AG vor allem in der rechtssicheren und wirtschaftlichen Aufbewahrung von Daten und Dokumenten. Träger des Gütesiegels müssen sich verpflichten, ihre ausgezeichneten Verfahren und Produkte auch in Zukunft an die jeweils gültigen technischen Kriterien und Qualitätsmerkmale anzupassen.

„IT-Survey Österreich 2005“

Laut IDC wird der vorsichtige Optimismus des letzten Jahres von der Realität eingeholt: die Ausgaben für neue Technologien steigen langsamer als erwartet.

Die österreichweite Befragung von IT-Managern in Form der Studie „IT-Survey Österreich 2005“ soll die Anforderungen der Wirtschaft an moderne Technologien transparent machen sowie dazu beitragen, neue IT-Strategien und potenzielle Lösungsansätze zu entwickeln. Dafür wurden 209 Interviews mit IT-Verantwortlichen bzw. EDV-Leitern von Unternehmen geführt.

Insgesamt wird die zukünftige Wirtschaftslage branchenintern wie schon im letzten Jahr noch immer besser beurteilt als die ökonomische Gesamtlage. Die durchschnittliche Gesamtbewertung mit 2,82-2,90 (Schulnotenskala) hat sich gegenüber dem Vorjahr (2,70-2,88) leicht verschlechtert.

Das Ausgabenverhalten der Unternehmen entwickelte sich 2005 trotzdem positiv. Während 36,2% (Vorjahr: 43,5%) von höheren Ausgaben im Jahr 2005 berichten, sehen nur 4,2% der Unternehmen eine Abnahme der Ausgaben. Bei Unternehmen, die von einer Erhöhung der Ausgaben ausgehen, beträgt die erwartete Steigerung 23,9%. Bei den Unternehmen, die von einer Verminderung der Ausgaben ausgehen, werden Einschnitte von durchschnittlich 19,3% erwartet.

2005 repräsentiert der Outsourcing-Markt in Österreich einen Anteil von 37% des gesamten IT-Dienstleistungsmarktes mit einem Volumen von fast 1,3 Milliarden Dollar. Das entspricht einer Steigerung gegenüber dem Vorjahr um 9%. Mehr als 40% der befragten Unternehmen gaben an, Outsourcing Dienstleistungen in Anspruch zu nehmen, beim überwiegenden Teil handelte es sich um selektives Outsourcing, sprich Outsourcing von Teilbereichen. Die durchschnittlichen Kosten für Outsourcing für das Jahr 2005 betragen im Schnitt 650.000 Euro.

„Nach dem Krankjammern der letzten Jahre hatte Optimismus platz gegriffen, leider hält sich die Realität selten an Wünsche. Die IDC rechnet aber trotzdem mit einer positiven Entwicklung der IT-Ausgaben, das zeigen alle Prognosemodelle.“ - **Joachim Seidler**, Niederlassungsleiter der IDC in Österreich

Der durch Outsourcing erreichte finanzielle Gewinn wird im Durchschnitt mit 10,61% der gesamten IT-Kosten beziffert. Die durchschnittliche Laufzeit des Outsourcing-Vertrages beträgt dabei zwischen zwölf und 60 Monate.

Für Outsourcing werden Kostenoptimierung und Konzentration auf das Kerngeschäft als die wichtigsten Faktoren genannt. Bei den Hemmfaktoren steht die fehlende Einsparungsmöglichkeit und der Verlust von Know-how im Vordergrund.

BUSINESS CIRCLE
Konferenzen und Seminare

Holen Sie sich den entscheidenden Know-How Vorsprung!

Zertifizierte Lehrgänge für IT-Profis

6. bis 9. März 06 **IT-Sicherheitsmanagement**

Mit Live Hacking Hacker Methoden und Tools im Einsatz

- Security Policy erstellen und implementieren
- Kostenmanagement - Was darf Sicherheit kosten?
- Compliance - So werden Sie den rechtlichen Anforderungen gerecht

20. bis 23. März 06 **Strategisches IT-Controlling**

Mit Praxis-Sessions Konkrete Hilfestellung von Profis

- Projektcontrolling in der Praxis
- Die richtigen Kennzahlen für Ihr Unternehmen finden
- Balanced Score Card in der IT

8. bis 11. Mai 06 **Support & Help Desk Management**

Lehrgangsleiterin: Mollbach-Elbert

- Strategische Planung und Steuerung
- Kennzahlen für den Support
- SLA und Leistungsverrechnung

In Zusammenarbeit mit Europas führender Help Desk Expertin: Mechthild Mollbach-Elbert

Kontakt Business Circle, www.businesscircle.at, Telefon: +43 1 522 58 20-0, info@businesscircle.at

IT-Governance und Sicherheit

Im Gespräch: Holger Schellhaas, IT-Security-Experte aus München.

Was sind die Auswirkungen des IT-Governance-Hypes in der Praxis?

IT-Governance steht für Steuerbarkeit und Transparenz der IT. Die IT muss nicht mehr nur nach Effiziensteigerung und Kosten, sondern nach dem Beitrag zum Unternehmenserfolg bewertet werden. Während einige nun die IT als strategischen Wertschöpfer ansehen, meinen andere, dass IT „aus der Steckdose" ein austauschbarer Service wird. Andere fordern eine Industrialisierung der IT und die Aufschlüsselung aller Services nach Standardleistungen. Nur wenn IT-Verantwortliche auch im Vorstand ihre Nützlichkeit beweisen, werden sie mittelfristig ihre Posten behalten.

Welche Auswirkungen haben SOX und Basel II auf die IT-Sicherheit?

Weltweit gelten mittlerweile mehr als 25.000 Regularien und gesetzliche Auflagen - wie die GDPdU, Basel II, KonTraG, Solvency II, FDA-Compliance oder der Sarbanes-Oxley-Act, welche sich über alle Branchen hinweg massiv auf die IT auswirken. Diese Vorschriften stehen immer im Zusammenhang mit der Reduzierung von Risiko und verleihen der IT-Security endlich die angemessene strategische Bedeutung.

Sicherheit ist eine Kostenfrage - Wie können IT-Manager Investitionen in Sicherheit fundiert argumentieren?

Risikomanagement ist zum großen Teil nur durch IT-gestützte Lösungen möglich - die IT wird wieder als „Kostenverursacher" verdammt. Die IT-Manager müssen die „ordnungspolitischen Fesseln" im Unternehmen als Chance für die IT-Security darstellen: Die IT als Nervensystem ist zu wichtig, um unkontrolliert zu existieren.

Wie kann ein umfassendes Risk-Management in der IT aussehen?

Umfassendes Risk-Management heißt, Risiken durch das Aufstellen eines angemessenen Risikobudgets zu bewältigen. Ein Prozess muss etabliert werden, in dem die IT-Risiken regelmäßig identifiziert, anhand von Kennzahlen auf ihre Auswirkungen hin bewertet und in einer Risikomatrix nach Handlungsbedarf klassifiziert werden. Das lässt sich durchaus pragmatisch mit strukturierten Templates und standardisierten Verfahren umsetzen.

Holger Schellhaas, Geschäftsführer der evoltas ltd ist Leiter des Lehrgangs „IT-Sicherheitsmanagement", am 6.-9. März, Details zum Programm: www.businesscircle.at.

Falls Sie per E-Mail über weitere Seminare für IT-Profis informiert werden wollen, senden Sie Ihre Kontaktdaten per Mail mit dem Betreff „optin" an strassl@businesscircle.at

Holger Schellhaas, Geschäftsführer der evoltas ltd leitet den Business-Circle-Lehrgang „IT-Sicherheitsmanagement"

VoIP/Preselect
Telefonie bereits ab 0.00 EUR /mtl.
Günstig telefonieren zu Sondertarifen!
VoIP [Internettelefonie]
Die Alternative ohne TA-Anschluss
Durch das VoIP-Angebot der HostProfis ISP wird Ihr Internet-Zugang der Weg in ein internationales Telefonnetz zu unglaublich günstigen Sondertarifen.
VoIP flex
→ 1 Kanal/Account, Rufumleitungen
→ Anrufbeantworter, virtuelles Fax
→ eigene Rufnummer, sekundengenau
→ kein TA-Anschluss, keine Grundgebühr
ab 1.5 ct/min ab € 0,00 mtl exkl. USt.
Preselect
Die Alternative mit TA-Anschluss
Über Ihren bestehenden Telekom Austria-Anschluß können Sie wie bisher telefonieren, allerdings günstiger. Alle Gespräche werden automatisch (Preselection) über uns geroutet.
Preselect
→ inkl. 100 Freiminuten ins AT-Festnetz (18.00 - 08.00 Uhr)
→ kein Mindestumsatz
→ Preselection (ohne Vorwahl)
ab 2.0 ct/min ab € 0,00 mtl exkl. USt.
JETZT Produkte verbessert! 15.000 Kunden können nicht irren!
Jetzt wechseln oder einsteigen!
HOSTPROFIS®
Österreich • Schweiz • Deutschland
Telefonie - www.hostprofis.at/telefonie
E-Mail: support@hostprofis.com
SUPPORT-Hotline: +43 4242 / 222 35
GLEICH ONLINE BESTELLEN UNTER www.hostprofis.at
Professional Internet Service Providing

SOA: „Architektur der Freiheit“

Karl-Heinz Streibich, CEO Software AG, präsentierte in Wien die neue Unternehmensstrategie.

Dominik Troger

Auf mehr als 35 Jahre blicken die Entwickler der Software AG schon herab - in heutigen Zeiten ein großer Vorteil. Denn der neue Paradigmenwechsel in der IT-Branche, so Streibich, lässt sich mit dem Kürzel SOA (Serviceorientierte Architektur) auch im Sinne von „the same old application“ treffend umschreiben. „Man verwendet wieder Applikationen, die man hat“, meint Streibich. „Die Unternehmen entdecken ihr eigenes intellektuelles Kapital und möchten es bestmöglich einsetzen.“

Geht es nach Streibich, dann suchen die IT-Chefs die Unabhängigkeit von „so genannten“ Standards und Herstellern. SOA soll dabei helfen, diese „Revolution der Anwender“, so Streibich, umzusetzen. Dabei werden nicht nur die „alten“ Mainframes für moderne Geschäftsprozesse flott gemacht, das Endziel der Legacy-Modernisierung ist eine durchgängige Automatisierung der Prozesse, die zugleich eine einheitliche Sicht auf alle unternehmenskritischen Daten ermöglichen soll.

„Derart wird das Recycling von Altanwendungen zum Investitionsschutz“, ist Streibich überzeugt - und vergisst nicht zu betonen, dass sich die Software AG durch ihr Mainframe-Know-how und ihr in den letzten Jahren kumuliertes XML-Wissen als den Ansprechpartner für Unternehmen sieht, die diese neuen Herausforderungen angehen möchten.

Unter diese Prämisse fällt auch eine Kooperation mit Fujitsu, in deren Rahmen mit CentraSite ein SOA-Repository für die effiziente Verwaltung von SOA-Metadaten konzipiert wurde. Es soll für maximale Transparenz und Wiederverwendbarkeit von Web-Service-Komponenten innerhalb und außerhalb der Unternehmensgrenzen sorgen. Diese Kooperation ist Teil einer übergreifenden SOA-Zusammenarbeit mehrerer Hersteller (u. a. Software AG, Fujitsu, IDS Scheer, SAP, Novell/Linux), in der Streibich auch einen wichtigen Impuls für einen innovationsfreudigen und wettbewerbsfähigen europäischen Softwarestandort sieht.

„Wir möchten Marktführer bei der Modernisierung von Mainframe-Applikationen werden.“ - **Karl-Heinz Streibich**, CEO Software AG

WIENER LINIEN

Die Stadt gehört Dir.

www.wienerlinien.at

FCB KOBZA

Großes Interesse am ersten MONITOR-ERP-Anbieter-Nachmittag

Über 20 Interessierte versammelten sich auf Einladung der Proponenten der ERP-Zufriedenheitsstudie (ERP-Z) unter der Schirmherrschaft des MONITOR im Bohmann Verlag. Die angeregte Diskussion nach den Präsentationen belegte einmal mehr das große Interesse am Thema ERP.

Rüdiger Maier

Ein Blick unter die Teilnehmer beim ersten ERP-Anbieter-Nachmittag unter Schirmherrschaft des MONITOR am 18. November 2005 im Seminarraum des Bohmann Verlags

Das Team der ERP-Zufriedenheitsstudie (v.l.n.r): Karsten Sontow, Trovarit; Christoph Weiss, i2s; Eric Scherer, i2s

Christoph Weiss von i2s Österreich begrüßte im Namen des Teams der ERP-Z (i2s, Trovarit, MONITOR als exklusiven Medienpartner für Österreich) die Gäste und stellte kurz die Drei-Länder-Initiative (Deutschland, Schweiz, Österreich) vor. Die bereits zweite ERP-Z für Österreich läuft seit 1. Jänner 2006, das Ende der Datensammlung ist für 30. April 2006 vorgesehen. Die zentralen Ergebnisse werden im MONITOR 6/2006 (Erscheinungstermin: 7. Juni 2006) veröffentlicht.

„Unser erklärtes Ziel ist es heuer, die Teilnehmerzahl zu verdreifachen", so Weiss. Rund um das Thema ERP wird es daher auch auf der Messe ITnT (14.-16. Februar, Reed Messe Wien) am Donnerstag, 16. Februar, in der Key Note Arena einen Schwerpunkt geben. Der Präsentation der ERP-Z durch Christoph Weiss (10.30 bis 11.00 Uhr) folgt eine von mir moderierte Diskussion zum Thema „ERP im Mittelstand einführen - Best Practices der ERP-Anbieter" (11.00 bis 12.00 Uhr). Darüber hinaus sind sowohl i2s als auch Trovarit Unteraussteller am Stand des MONITOR und stehen dort mit Rat und Tat zur ERP-Z und zum IT-Matchmaker zur Verfügung. Eric Scherer, Initiator der ERP-Z und Inhaber von i2s Zürich, führte in seinem Vortrag „Haifischbecken Mittelstand: Positionierung in einem hart umkämpften Marktsegment" aus, wie sich parallel zur Konsolidierung des Konkurrenzmarktes die Anbieter immer mehr im Mittelstand positionieren wollen. Die Gründe zur Auswahl eines bestimmten ERP-Systems seien sehr vielfältig: „Der Kunde hat eine Tendenz zum 'Konsumenten', die eigene Verantwortung zur erfolgreichen Einführung wird nicht mehr wahrgenommen!"

Als erste Orientierungshilfe präsentierte schließlich Dr. Karsten Sontow von der Trovarit AG das Produkt IT-Matchmaker. Das Internet-Portal fußt auf einer über viele Jahre entwickelten Datenbank, in die bis zu 3.000 Kriterien je ERP-System eingetragen sind. Über gezielte Abfragen (kostenpflichtig) lässt sich nun die Zahl der für eine konkrete Installation in Frage kommenden Systeme einschränken und damit der Auswahlprozess deutlich beschleunigen. IT-Matchmaker bietet auch kostenlose Dienste an, die einen groben Überblick über ERP-Systeme und ERP-Anbieter geben. Genauere Informationen erhalten österreichische Interessenten unter anderem am MONITOR-Stand auf der ITnT, wo sich Trovarit als Unteraussteller präsentieren wird.

In der abschließenden, recht lebhaften Diskussion begrüßten die ERP-Anbieter die ERP-Z als wichtiges Feedback-Instrument zur Erhebung der Zufriedenheit und Wünsche der Anwender sowie zur stärkeren Diskussion über die Wichtigkeit von ERP auch im Mittelstand. Das Instrument des IT-Matchmaker, das nun auch in Österreich mehr Transparenz in den Auswahlprozess bringen soll, wurde ebenfalls positiv bewertet. Der überaus erfolgreiche erste ERP-Anbieter-Nachmittag klang beim Buffet aus.

www.erp-z.info (Homepage der ERP-Z-Studie; Download Artikel und Management Summary; Portal für Anwender)
www.it-matchmaker.com (Adressen von Anbietern, kostenpflichtige Marktübersichten)

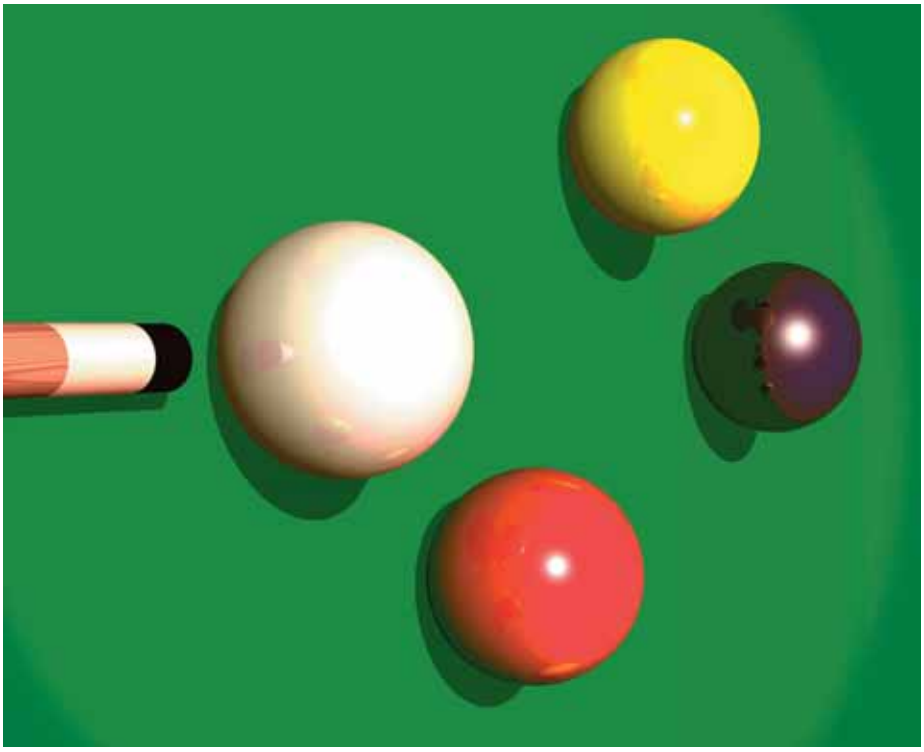
Die Teilnehmerliste (in alphabetischer Reihenfolge)

Herbert Brauneis, IDS Scheer Austria; Herbert Hadler, PSI; Markus Haller, AP; Axel Hecke, Atos Origin; Klaus Heidenreich, itelligence; Bernhard Hofbauer, Cigma; Maria Christine Hofmann, Data Systems Austria; Rene Gayer, MBS-Training; Markus Knasmüller, BMD; Karl Lamprecht, Data Systems Austria; Robert Leitner, SAP Österreich; Helmut Lexen, Pollex; Jan Mieth, Microsoft; Markus Neumayr, Ramsauer & Stürmer; Wolfgang Puschitz, GPE; Tanja Rodlmayr, Ramsauer & Stürmer; Maria Antonia Ventura, Microsoft.
Die Gastgeber des MONITOR: Engelbert Haidinger und Rüdiger Maier

Ziele und Nutzen des Business Process Managements

Hinter dem Begriff „Business Process Management" (BPM) - auf Deutsch: Geschäftsprozessmanagement - verbirgt sich weit mehr als nur ein trendiges IT-Konzept. BPM steht für moderne Unternehmensführung durch weit reichende elektronische Automatisierung und konsequente Optimierung von Geschäftsprozessen.

Ilse u. Rudolf Wolf



Der Begriff BPM wird sowohl in der Literatur als auch in der Praxis je nach Fachgebiet und Blickwinkel unterschiedlich benutzt. Dies ist eine häufige Quelle von Missverständnissen, zumal die verschiedenen mit diesem Begriff verbundenen Bedeutungen durchaus etwas miteinander zu tun haben.

BPM besitzt keine allgemein gültige und verbindliche Definition. Auch die im August 2000 gegründete BPMI (Business Process Management Initiative) bleibt eine einheitliche Definition ihrer Mitgliedsunternehmen schuldig. Die vorhandenen Definitionen sind so unscharf, dass sich sowohl alle organisatorischen Maßnahmen als auch unterschiedliche Systemtechnologien darin wieder finden können. Der bisher feststellbare einzige gemeinsame Nenner ist, dass es um die Beherrschung komplexer Geschäftsprozesse geht. Hierbei werden alle Phasen von der Prozessanalyse über die Konzeption, Modellierung und Simulation optimierter Prozesse bis zur Schließung des Lifecycle-Prozesses durch Auswertung der Daten eingeschlossen.

IDS Scheer, ein Pionier in der Prozessmodellierung, beschreibt einen Prozess als eine Abfolge von Ereignissen und Funktionen. Dabei ist ein Ereignis der Auslöser für eine Funktion oder auch Tätigkeit. Diese Art der Prozessmodellierung wird in so genannten Ereignisgesteuerten Prozessketten (EPK) abgebildet. Grundsätzlich gibt es neben der EPK eine Vielzahl von so genannten Prozessmodellierungsmethoden, mit denen ein Geschäftsprozess abgebildet werden kann.

Ziele von BPM-Systemen

Es gibt eine Vielzahl von Ansätzen sich dem Thema Geschäftsprozessmanagement zu nähern. Sowohl methodisch als auch bei der Wahl der zu nutzenden Technologie. Vier Ziele sind jedoch ausschlaggebend für die Nutzung von BPM:

- Flexibilität und Agilität in der Veränderung von Abläufen,
- Vereinfachte Prozesspflege und aktive Prozesssteuerung,
- Komponentenbasierte Architektur von Services und Applikationen,
- Höhere Transparenz, besseres Verständnis, gestärkte Akzeptanz in der Organisation.

Mit BPM kann erreicht werden:

- Transparenz: Den Beteiligten wird es ermöglicht, Zusammenhänge zu verstehen.
- Fehlerauffindung/-vermeidung: Das Auffinden und Beheben von Fehlern wird erleichtert. Durch fehlerarme Prozesse wird eine bessere Qualität geschaffen.
- Kosten: Durch die genaue Kenntnis der Abläufe können Einsparungspotenziale lokalisiert und Kosten optimiert werden.
- Eine übergreifende Modellierung, die Einsicht in die Abwicklung und Funktionalitäten einzelner Prozessschritte ermöglicht.
- Prozessmodelle umfassen die wesentlichen Objekte, Aktivitäten, Ereignisse, Ressourcen und Rahmenbedingungen eines Prozesses.

Die technische Komponente von BPM

Bei der Definition der Geschäftsprozesse sind klare Ziele festzuhalten, an denen der Erfolg des BPM gemessen wird. Die Modellierung der Prozesse sollte eindeutigen Prozessdefinitionen folgen; eine klare Beschreibung ist dabei wichtiger als der

Business Process Solutions XML Integration

Die Aufgabe Prozesse sind das Herzstück jedes Unternehmens. Die Mitarbeiter in Unternehmen und die Art und Weise, wie Prozesse in einem Unternehmen organisiert sind, machen es einzigartig. So sind Geschäftsprozesse eine wesentliche Komponente eines jeden Wettbewerbsvorteils. Viele Firmen versuchen Ihre Prozesse effizienter und flexibler zu gestalten, um schneller auf neue Anforderungen und ein sich wandelndes Marktumfeld reagieren zu können.

Die Lösung Enterprise Process Manager, die Business-Process-Management-Lösung der Software AG, hilft Ihnen, in kürzester Zeit Business-Agilität, Prozess-Effizienz und eine höhere Produktivität Ihrer Mitarbeiter zu erzielen. Dabei unterstützt der Enterprise Process Manager den gesamten Prozesslebenszyklus vom Design der Geschäftsprozesse über das Management laufender Prozesse, die Integration bestehender Applikationen, bis hin zur Prozessanalyse und zur Optimierung der Prozesse.

Ihr Nutzen Mit Enterprise Process Manager bietet die Software AG Ihnen eine Lösung für das Management abteilungsübergreifender Geschäftsprozesse. Somit erhalten nicht nur Ihre Business-Analysten die Möglichkeit Prozess-Modelle erfolgswirksam in die Geschäftsrealität umzusetzen, sondern Sie erhalten damit auch ein Instrument, zum Beispiel neue Produkte wesentlich schneller als bisher zu launchen.

Software AG Österreich
Guglgasse 7-9, A-1030 Wien
Tel: +43 1 32 950 – 0
Fax: +43 1 32 950 – 171
e-mail vienna@softwareag.com
www: www.softwareag.com/austria

Software AG Polska Sp. z o.o.
IBC Building, Al. Armii Ludowej 14
PL-00-638 Warszawa
Tel.: +48 22 397 5300
Fax. +48 22 397 5344
e-mail: polska@softwareag.com
www: www.softwareag.pl

Software AG, s.r.o.
Vyšehradská 53, CZ-128 00 Praha 2
Tel.: +420 2 21669-0
Fax: +420 2 21669-138
e-mail: softwareag@sag.cz
www: www.sag.cz

SOFTWARE AG
THE XML COMPANY

Detaillierungsgrad. Ein wesentliches Erfolgskriterium, das schon aus früheren Workflow-Projekten bekannt ist, ist außerdem die eindeutige Zuweisung von Verantwortlichkeiten an so genannte Process-Owner, die für die Entwicklung und Modifizierung bestimmter Abläufe zuständig sind.

Der Offenheit des Begriffs und der Einbeziehung aller Phasen von der Untersuchung bis zur Optimierung eines Prozesses entsprechend, tragen unterschiedliche Systemkomponenten dem BPM Rechnung. Sie reichen von Tools zur Geschäftsprozessoptimierung (GPO) über Integration-Server, Messagingsysteme, WMS, Data-Warehousing-Produkte bis hin zu CRM-Systemen. Die Einsatzgebiete betreffen sowohl die Unternehmen intern als auch unternehmensübergreifende Ansätze. Für unternehmensübergreifende Ansätze wurde versucht, den Begriff IEI (Inter Enterprise Integration) zu positionieren, was bisher allerdings noch nicht in ausreichendem Maß vom Markt angenommen wurde.

Business Process Management ist zweierlei. Zum einen ein Managementkonzept, welches sich der weitestgehenden Automatisierung und Optimierung von Geschäftsprozessen verschrieben hat. Zum anderen Software, mit der genau diese Ziele erreicht werden können. Dazu trennt man diese Systeme in die Bereiche Prozessmodellierung, Prozessautomatisierung und Prozesscontrolling. BPM-Lösungen unterstützen damit den gesamten Lebenszyklus von Prozessen. Erreicht wird dies technisch durch die Zusammenführung existierender Technologien zur Modellierung und Automatisierung von Prozessen und Workflows mit EAI (Enterprise Application Integration) und Business Intelligence (BI). In der aktuelleren Literatur wird BPM daher mit einer Weiterentwicklung von EAI-Werkzeugen und Workflow-Management-Systemen assoziiert.

Prozessmanagementwerkzeuge

Für das Prozessmanagement wird eine Reihe von Programmpaketen angeboten. Ein wichtiger Punkt ist die gute Benutzerführung. Die angebotene Software muss auch für Personen verwendbar sein, die nicht über spezielle EDV-Kenntnisse verfügen.

Die Business Process Management Initiative (BPMI)

Seit 2000 existiert unter der Bezeichnung BPMI (www.bpmi.org) ein Konsortium, das sich die Entwicklung frei verfügbarer XML-basierter Standards zur BPM-Unterstützung zum Ziel gesetzt hat.

Die Organisation, in der sich Unternehmen wie z. B. IDS Scheer, Siemens und IBM engagieren, fördert den Einsatz von Business Process Management. Dazu versucht die Organisation Standards für die Entwicklung, Implementierung, Ausführung, Verwaltung und Optimierung von Prozessen zu etablieren.

Einer dieser Standards ist die Business Process Modeling Language (BPML). Im Juli 2005 schlossen sich die „Business Process Management Initiative“ und die „Object Management Group (OMG)“ zusammen. Beide Organisationen, deren Mitglieder aus der Industrie, von Anwenderunternehmen, Universitäten und Dienstleistern stammen, wollen künftig gemeinsam Standards für das Business Process Management definieren.

Mit dem Zusammenschluss von BPMI und OMG (Object Management Group) sind die Weichen für einheitliche Standards im BPM gestellt.

Eine Bewertung der Prozessmanagementwerkzeuge erfolgt anhand folgender Kriterien:

- Die Werkzeuge sollten die Modellierung und Optimierung von Prozessen beinhalten.
- Standardschnittstellen zu Workflow-Management-Software, zu Officeprodukten sowie zur Unterstützung bei der Erstellung der Dokumentation sind wünschenswert.
- Flexibilität in der Konfiguration, um die Software an die Anforderungen des Unternehmens anzupassen.

Prozesssprachen

Eine einheitliche Prozesssprache ermöglicht es, eine gemeinsame Benutzeroberfläche zur Verfügung zu stellen, obwohl die jeweils beteiligten Systeme in den einzelnen Unternehmen völlig verschieden sind. Sie ermöglicht es, jeden beliebigen Prozess zu beschreiben und in heterogenen Umgebungen auszuführen, ohne die beteiligten Systeme aufwändig anzupassen.

BPML ist eine von der BPMI auf der Basis von XML entwickelte Metasprache zur Modellierung von Geschäftsprozessen, so wie XML eine Sprache zur Modellierung von Geschäftsdaten ist.

BPQL ist die von der BPMI definierte standardisierte Abfragesprache (query language), vergleichbar mit SQL. Sie stellt eine SOAP-basierte Schnittstelle bereit, die es Prozessverantwortlichen ermöglicht, den Status und die Ausführung von Prozessinstanzen zu überwachen.

BPMN (Business Process Management Notation): Ist eine von der BPMI definierte standardisierte Notation für Geschäftsprozesse. Die es ermöglicht, BPML-Prozesse auf einer geschäftlichen Ebene zu definieren. BPMN unterstützt die Kommunikation zwischen Fachabteilung und IT.

BPEL4WS: Ist eine Sprache, die von IBM, BEA und Microsoft entwickelt wurde um ausführbare Geschäftsprozesse zu modellieren. Hierin ist sie mit BPML vergleichbar, BPML leistet jedoch mehr.

Fazit

Viele Unternehmen stellen erst im Laufe ihrer ersten BPM-Projekte fest, was den Wert eines BPM-Systems ausmacht, welche Eigenschaften Produkte vorweisen müssen und wie sich über 100 Anbieter unterscheiden. Bei genauerer Betrachtung wird leider schnell ersichtlich, dass nicht überall auch wirklich BPM drin ist, wo BPM drauf steht.

Die Kenntnis um diese Schwierigkeiten und die Fähigkeit, den bestmöglichen Lösungsweg zu beschreiten, zeichnet kompetente Beratungspartner aus. Hierzu gehört auch ein umfangreiches Wissen, welche Komponenten zu welchem Zeitpunkt bei bestehenden Anforderungen einzusetzen sind, um erstens eine erfolgreiche Umsetzung der Lösung u. U. in einem abgestuften Verfahren zu erreichen und zweitens, welche vorbereitenden Maßnahmen für die Einführung dieser Komponenten notwendig sind. ❑

Stille Reserve für den Wettbewerb

Der härter werdende Wettbewerb zwingt Unternehmen zunehmend, ihre Prozesse genauer unter die Lupe zu nehmen. Hier liegen noch stille Reserven, um die eigene Effizienz und damit die Position gegenüber der Konkurrenz zu verbessern.

Was nützen die reibungslosen Abläufe im Vertrieb, wenn die Abstimmung mit der Produktion nicht funktioniert? Was bringen hochmoderne Informationstechnologien, wenn einige Systeme nicht miteinander „sprechen" können und Prozess-Daten mühsam und kostenintensiv per Hand übertragen werden müssen?

Die Lösung bietet das moderne Prozessmanagement, neudeutsch: Business Process Management (BPM). Mit BPM lassen sich die Abläufe im Unternehmen quer durch alle Unternehmensbereiche optimieren und miteinander verzahnen. Gleichgültig, ob ein Vorgang in der Akquisition oder der Fertigung, der Logistik oder dem Marketing stattfindet: BPM sorgt dafür, dass sämtliche Geschäftsprozesse bestmöglich zusammenwirken. Denn: „Ein Unternehmen kann nur dann wettbewerbsfähige Konditionen am Markt anbieten, wenn die eigenen Prozesse so effektiv wie nur irgend möglich organisiert sind", betont Peter Endress, CEO des internationalen IT-Beratungshauses Cromwell AG, das sich auf die Konzeption und Realisierung von BPM-Lösungen spezialisiert hat.

Auf die Software kommt es an

Die Symptome für schlechte Prozesse sind meist die gleichen: Medienbrüche und Mehrfacheingaben, manuelle Abstimmung statt technischer Übergabe sowie fehlende Transparenz. Modernes Prozessmanagement beruht deshalb auf einem modernen IT-Managementsystem, das die Prozesse eines jeden Unternehmensbereichs einheitlich definiert und festlegt. „Durch die Einführung eines durchgängigen BPM-Systems lassen sich die vorhandenen Kostentreiber erheblich reduzieren", erklärt Peter Endress. Zusätzlich registriert die BPM-Software sofort, wenn ein Prozess-Schritt erledigt ist. Mitarbeiter und Management haben damit eine Gesamtsicht über alle Tätigkeiten im Unternehmen und jederzeit die Möglichkeit, den aktuellen Status eines Prozesses einzusehen.

Hinzu kommt: BPM-Systeme erlauben das aktive Eingreifen in die laufenden Prozesse. Ein Beispiel: Die Fertigung erzeugt ein fehlerhaftes Produkt. In diesem Fall sendet die BPM-Software automatisch eine Rückmeldung an den Vertrieb; dort können sofort die notwendigen Schritte eingeleitet werden. Das BPM-System beschreibt also nicht nur den bloßen Ablauf der Wertschöpfungskette, sondern reagiert direkt und selbständig auf tatsächlich erfolgte Prozesse.

BPM-Einführung: Analyse und Optimierung

Die Einführung eines BPM-Systems erfolgt in mehreren Schritten. Am Anfang steht eine detaillierte Prozess-Dokumentation. „Dabei wird dokumentiert und analysiert, wie die bestehenden Prozesse funktionieren und wo Verbesserungspotenzial besteht", erläutert Endress das Vorgehen. „Die Prozesse werden dafür nach Erfolgsfaktoren und Kostentreibern untersucht und per Kosten-Nutzen-Analyse und Prioritätenliste bewertet." Der nächste Schritt umfasst die Prozess-Optimierung und Implementierung: Ineffektive Prozesse werden ausgetauscht oder modifiziert, neue Prozesse geschaffen. Basis für eine langfristige und kontinuierliche Optimierung ist die anschließende Prozess-Steuerung, mit der die Prozesse ständig überwacht und ausgewertet werden.

„Ein Unternehmen kann nur dann wettbewerbsfähige Konditionen am Markt anbieten, wenn die eigenen Prozesse so effektiv wie nur irgend möglich organisiert sind." - **Peter Endress**, CEO des internationalen IT-Beratungshauses Cromwell AG

Dafür bestimmt das Unternehmen Mess- und Kontrollkriterien für Frühindikatoren und Erfolgsfaktoren. „Geeignete Kriterien sind zum Beispiel Durchlaufzeiten, Termintreue, Fehlertoleranzen oder Produktionskosten", definiert Endress. Damit ist die Früherkennung und stetige Anpassung und Verbesserung der kritischen Prozesse gewährleistet.

Von der einzuführenden BPM-Software erwartet Peter Endress zweierlei: „Sie muss erstens die komplexen betrieblichen Abläufe abbilden und zweitens Werkzeuge einbinden, mit deren Hilfe die Durchführung dieser einzelnen Arbeitsschritte unterstützt wird." Moderne Softwarelösungen für BPM erfassen dafür alle Unternehmensdaten, um sie in grafischen Strukturen darzustellen, in logischen Abhängigkeiten zu verwalten oder zur Simulation von Prozessen einzusetzen. Die Funktionalitäten reichen von der Dokumentation lokaler Informationen bis hin zum Design kompletter Prozesse.

www.cromwell.ch

EPO Consulting
Elektronische Prozess Organisation
steigert Ihren Wert!
• mit e-work von Metastorm (BPM Weltmarktführer*)
• mit SAP und Integrationen zu SAP
EPO Consulting GmbH
Landstr. Hauptstr. 75-77/21, A-1030 Wien
Tel.: 01/9629121
E-mail: info@epoconsulting.com
Web: http://www.epoconsulting.com
*laut Gartner Group Magic BPM Quadrant
EPO ist ISV für SAP und Microsoft Produkte

Die Prozesse im Visier

Das wachsende Interesse an Business Process Management (BPM) verhilft IDS Scheer zu zweistelligem Wachstum. Mit neuen Entwicklungen und verstärktem Branchenfokus will man die Gunst der Stunde weiter nutzen.

Rüdiger Maier

„Unsere Philosophie ist die gesamtheitliche und betriebswirtschaftliche Sicht auf die Unternehmensprozesse, die sich mit unseren Lösungen immer weiter optimieren lassen", erläutert Dipl.-Ing. Georg Komornyik, Geschäftsführer der IDS Scheer Austria. Die Optimierung sei nämlich kein statischer Prozess, sondern bedürfe laufender Bearbeitung.

Da auch SAP das Thema Geschäftsprozesse nun stärker anspreche, belebe sich die Nachfrage deutlich: „Als besonderen Erfolg werten wir , dass der Produktbereich aus eigener Kraft sehr stark wächst und zugleich eine Marge von mehr als 25% erzielt. Die Wachstumstreiber kommen dabei von der weltweit führenden Position unserer Softwarelösung ARIS im Markt für Geschäftsprozessmanagement sowie von der intensivierten SAP-Partnerschaft zur gemeinsamen Weiterentwicklung und Vermarktung. Unser Ziel ist, bis 2008 den Anteil des Produktgeschäfts am Gesamtumsatz auf 40% zu steigern."

Dafür besucht man nun gemeinsam unter dem Stichwort ESA-Roadmap (Enterprise Service Architecture) die Kunden und zeichnet ein Szenario für die nächsten fünf Jahre. „Wir wollen aufzeigen, wann im Zuge der Prozessoptimierung gewisse Schritte am besten zu tun sind", so Komornyik.

Einen anderen Zugang sucht man mit dem P2A-Ansatz (Process to Applications): Dabei werden für Sonderprozesse ohne Standardsoftware die Abläufe genau definiert und daraus bis zu 70% des Software-Codes automatisch generiert. Zum Einsatz kam diese Methode etwa bei der Koordinierung der Hubschrauber-Flotte des ÖAMTC (Projekt Leonardo): „Wir erreichen damit neue Zielgruppen und geben ihnen ein leicht zu wartendes und schnell zu veränderndes Werkzeug in die Hand", weiß Komornyik. Ein Antrieb für die Entwicklung des Österreich-Geschäfts ist nicht zuletzt die zunehmende Herausforderung, mit Konzernen die einmal entwickelten Prozesse auch in ausländischen Niederlassungen zu implementieren. „So betreuen wir etwa Steirerobst bei ihrem Russland-Rollout und den Papierkonzern Mondi bem Start in den CEE-Ländern."

Branchenspezifische Lösungen anbieten

Beim „Perspektiven 2006"-Workshop in Lindau erläuterte Helmut Kruppke, Vorstandssprecher des Unternehmens, dass man derzeit rund 72% des Umsatzes mit Consulting erziele und den Rest mit dem Produktverkauf. Noch 2006 werde die ARIS-Plattform in SAP integriert sein und die Kunden über Strategie, Design, Implementierung hin bis zum Controlling begleiten. Auch die Anbindung an andere Middleware-Produkte (IBM, Oracle, Microsoft) werde vorangetrieben, wenn auch nicht in der Tiefe wie bei SAP. Spezielle Pakete entstehen zudem für verschiedene Branchen: „Durch die Einbindung von Best-Practice-Branchenlösungen lassen sich Optimierungen wesentlich schneller verwirklichen", erläutert Kruppke.

Herbert Kindermann, Vorstand des BPM-Anbieters, sieht damit gute Chancen

„Unsere Philosophie ist die gesamtheitliche und betriebswirtschaftliche Sicht auf die Unternehmensprozesse." - Dipl.-Ing. **Georg Komornyik**, Geschäftsführer der IDS Scheer Austria.

im Mittelstand: „Der Mittelstand fordert Flexibilität und Anpassungsfähigkeit, hat aber wenig Budget. Daher ist hier eine Standardisierung notwendig, die wir mit ARIS SmartPath und EasyDesign anbieten." Mit einem eigenen Team werden entsprechende Branchenlösungen in der Ost-Slowakei entwickelt und bei SAP zertifiziert. Gemeinsam mit den vorkonfigurierten und branchenspezifischen Modulen von mySAP All-in-One lassen sich so Kosten und Einführungsaufwand in überschaubaren Grenzen halten. „Wir bieten daneben über unsere fünf Datencenter auch eine Outsourcing-Lösung an, mit der wir derzeit etwa 100 Kunden in Deutschland, Österreichund in der Schweiz) beliefern", so Kindermann.

80 Tage zum Erfolg

Ein schönes Beispiel für die rasche Einführung einer branchenspezifischen SAP-Lösung lieferte Mag. Martin Prinz, Managing Director und als Sohn Teilhaber des in Korneuburg ansässigen Familienbetriebs Croma Pharma (**www.croma.at**): „Wir haben es geschafft, in nur 80 Tagen eine völlig neue IT-Welt bei uns zu realisieren." Das 1976 im „Hinterhof der Familien-Apotheke" gegründete Unternehmen spezialisierte sich auf sogenannte Bio-Polymere für Haut, Augen und Orthopädie. Mit 130 Mitarbeitern ist man heute in 65 Ländern vertreten und Zulieferer für viele Unternehmen, die SAP im Einsatz haben.

„Die rechtlichen Anforderungen zur Dokumentation unserer Produktionsprozesse sind sehr streng und auch das IT-System unterliegt diesen Vorschriften", erläutert Prinz. Daher beschäftigte man sich intensiv mit der Erstellung des 80 Seiten umfassenden Pflichtenheftes, um ein strukturiertes und rasches Vorgehen sicherzustellen. „Wir entschlossen uns zu einer zwei-Stufen-Lösung, um uns im Projekt nicht zu verzetteln."

Heute werden über die mySAP All-in-One-Lösung die Finanz- und Anlagenbuchhaltung, das Controlling, die Vertriebsabwicklung, die Materialwirtschaft und Teile der Produktionsplanung durchgeführt.

Dr. **Wolfram Jost**, Vorstand von IDS Scheer: „Grundsätzlich gilt es zwischen betriebswirtschaftlichem und technischem BPM zu unterscheiden."

IDS Scheer-Vorstandssprecher **Helmut Kruppke**: „Durch die Einbindung von Best-Practice-Branchenlösungen lassen sich Optimierungen wesentlich schneller verwirklichen."

„IDS Scheer als Implementierungspartner war zwar nicht der Billigstbieter, trat aber mit großem Interesse, viel Erfahrung und der internationalen Ausrichtung auf. Ohne diesen Partner hätten wir unser ehrgeiziges Ziel der Umstellung der Kernprozesse in 80 Tagen niemals erreichen können", weiß Prinz. Nun steht auch dem Start am neuen Unternehmens-Standort Polen nichts mehr im Wege.

Weiterentwicklungen laufen

Dr. Wolfram Jost, Vorstand von IDS Scheer, brachte in seinem Vortrag zunächst Klarheit in die Vielfalt der BPM-Definitionen: „Grundsätzlich gilt es zwischen betriebswirtschaftlichem und technischem BPM zu unterscheiden.
Unser umfassender Ansatz ist ganz klar strategisch und betriebswirtschaftlich ausgerichtet." Im Unterschied zu verschiedenen Spezialanbietern (Metastorm, Pegasystems, FileNet, Ultimus, Fuego, Intalio etc.) habe man sich also ganz klar für den umfassenden Ansatz entschieden: „Unserer Ansicht nach wird sich der integrierte Ansatz gegenüber den spezialisierten Einzellösungen („Best of Breed") durchsetzen."

Es werde natürlich weiterhin viel investiert, um neue Themen und Herausforderungen zu integrieren. Diese liegen etwa im Bereich der Software-Entwicklung (Unified Modeling Language UML), bei Lösungen für Nicht-SAP-Lösungen oder neuen IT-Architekturen.

Über ein „Business Cockpit" sollen die Prozess-Informationen künftig an jedem Arbeitsplatz zur Verfügung stehen, mit „Enterprise Service Modeling" sollen Firmen rasch den Nutzen neuer Service-Angebote abschätzen können. „Bezüglich der Integration einer „Business Rules Engine" führen wir derzeit strategische Gespräche", so Jost abschließend. ❑

Letzte Nachrichten

Investitionen in Prozessoptimierungen rechnen sich: Mit einem ROI von 28% hat sich das Lieferantenportal der BRP-Rotax, dem internationalen Marktführer in der Entwicklung und Herstellung innovativer Hochleistungsmotoren für motorisierte Freizeitgeräte, bereits nach neun Monaten gerechnet. Das von IDS Scheer Austria realisierte Portal auf Basis von SAP NetWeaver für Lieferpläne, Lieferfeinabrufe und Produktpläne wurde als beste Einkaufslösung vom Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik (BMÖ) im Herbst 2005 mit dem Austrian e-Procurement Award 2005 ausgezeichnet.
Die Release 3.0 des **ARIS Audit Manager** ist eine webbasierte Software für das unternehmensweite Compliance Management (IT-gestützte und -dokumentierte Einhaltung von Gesetzen und Vorschriften). Als Teil der „Platform for Process Excellence" ist damit eine Software für die workflowbasierte Durchführung, Steuerung und Dokumentation compliance-relevanter Maßnahmen und interner Kontrollen verfügbar.
Die Exklusivauswertung im Rahmen der Wegweiser-Studie „Monitoring eHealth Deutschland 2005/2006" belegt die große Nachfrage nach integriertem **Geschäftsprozessmanagement bei Ärzten**, in Krankenhäusern und bei Krankenkassen. Die Studie zeigt, dass parallel zur Bedeutung des Themas E-Health auch die Notwendigkeit, die Geschäftsprozesse der integrierten Gesundheitsversorgung zu optimieren, steigt. Sowohl im administrativen als auch im medizinischen Bereich wird dem Managen von Geschäftsprozessen eine sehr große Bedeutung zugemessen.

Performance Management: Markt boomt - was steckt dahinter?

Die IT-Landschaft, meist historisch gewachsen, ist heute in vielen Unternehmen oft komplex. Umso wichtiger ist es, dass die IT reibungslos funktioniert, sprich die Geschäftsprozesse und Bedürfnisse der User optimal unterstützt. Performance Management (PM) heißt das Zauberwort. Immer mehr Unternehmen erkennen, dass gutes PM eine wichtige Voraussetzung für den Geschäftserfolg ist.

Christine Wahlmüller

Der Performance-Management-Markt boomt. Laut IDC-Studie beherrschen HP, BMC, IBM und Mercury fast 50 Prozent des weltweiten Performance-Management-Marktes. Der weltweite Markt für Performance- und Availability-Management-Software im Jahr 2004 wurde von IDC in einer Studie vom Juli 2005 mit 2,29 Milliarden Dollar beziffert. Für den Detail-Bereich Performance-Management Software hat IDC etwa die Hälfte, rund 1,64 Milliarden Dollar, weltweit an Umsatz, erhoben. Der Markt wächst jedenfalls rasant, urteilen die IDC-Analysten. So war von 2003 auf 2004 ein Plus von 9,9 % bei PM zu verzeichnen. Unangefochten an der Spitze steht HP mit einem Marktanteil von 20%, besagt die IDC-Studie. Auf den Rängen folgen BMC (11,6%), IBM (9,9%) sowie Mercury (6,7 %). Dahinter werden NetIQ, Computer Associates, Quest Software und Microsoft gereiht (alle etwas mehr als 5%). Von der IDC-Studie nicht berücksichtigt sind die IT-Dienstleister, die erst Performance-Management-Projekte in den Unternehmen ermöglichen bzw. realisieren, wie etwa die Kapsch-Unternehmensgruppe, die in Österreich und Osteuropa agiert.

Was bedeutet nun eigentlich Performance Management? „Prinzipiell gibt es zwei Arten von Performance Management, das PM von Applikationen im Entwicklungsumfeld und das PM von IT-Infrastrukturen", betont Thomas Blaschka, Product Management-Leiter für Data, Security & Management Systems bei Kapsch BusinessCom, wo man sich dem zweitgenannten Bereich widmet. „Einer der wichtigsten Punkte ist, zu wissen, wie der Status der IT-Ressourcen im Zusammenhang mit den Geschäftsprozessen ist", gibt Blaschka Einblick in die PM-Praxis. Es gelte aufzuzeigen, wo es Engpässe gibt, welche Trends gerade aktuell sind bzw. auch zu erfahren, wo noch genügend Ressourcen vorhanden sind, die eventuell auch anderweitig einsetzbar sind, berichtet Blaschka.

„Einer der wichtigsten Punkte ist, zu wissen, wie der Status der IT-Ressourcen im Zusammenhang mit den Geschäftsprozessen ist." - **Thomas F. Blaschka**, Leitung Product Management Data, Kapsch BusinessCom

Aller Anfang ist schwer

„An erster Stelle sollte eine klare Zieldefinition stehen", pocht Jürgen Weiß, Leiter des Bereichs Software beim Marktleader HP, auf eine strategische, gut geplante Vorgangsweise. Aus dreierlei Gründen: Erstens proaktiv, um Trends zu erkennen, bevor sie zum Problem werden. Zweitens als Basis der Kapazitätsplanung sowie drittens als wichtigen Bestandteil eines Service Level Managements (SLM). „SLM ist ein klarer Trend, nicht nur für Großkunden, sondern auch für den Mittelstand", berichtet Weiß. Hauptkriterien für SLM sind Performance und Verfügbarkeit, ein entsprechendes Reporting ist ein Grundbaustein für jede SLM-Lösung.

„Mit OpenView bekommen CIOs ein Werkzeug in die Hand, das Ihnen ermöglicht, schnelle Entscheidungen in Bezug auf businesskritische Anwendungen zu treffen und so nicht nur die IT-Performance, sondern die gesamte Unternehmensleistung zu verbessern." - **Jürgen Weiß**, Leiter des Bereich Software, HP Austria

Als weiteren wichtigen Trend nennt Jürgen Weiß Business Service Management, wobei es hier um das Messen von Performance auf Geschäftsprozess-Ebene geht. So wurde z. B. bei Swisscom Mobile der SIM-Aktivierungsprozess damit überwacht und erkannt, dass weit mehr manuelle Aktivierungen anfallen als ursprünglich angenommen. Allgemein hat HP bereits zahlreiche Performance-Management-Lösungen unterschiedlichster Art sowohl bei Unternehmen als auch bei Service Providern realisiert.

HP: Fokus auf „Service Management"

Als Lösungsbasis dient zumeist HP OpenView, womit das Management von Geschäftsprozessen, Services, Applikationen und IT insgesamt ermöglicht wird. Der Fokus bei OpenView liegt, wie auch Jürgen Weiß betont, auf dem Bereich „Service Management", der noch durch den Zukauf des Mitbewerbers Peregrine verstärkt werden soll. Performance Management wiederum ist ein wichtiger Part des Themas „Service Management" bei HP. In diesem Zusammenhang interessant ist auch die im Oktober verkündete neue, weltweite Partnerschaft von HP mit dem österreichischen Job-Scheduling-Systemhaus UC4 Software. Die Lösung UC4:global kann mit der Enterprise Management Suite HP OpenView integriert werden.

„Führendes Systemmanagement mit zukunftssicherem Enterprise Job Scheduling führt zu einer Reihe von Vorteilen für die gemeinsamen Kunden wie zum Beispiel zu reduzierten Betriebskosten und erhöhter Zuverlässigkeit", freut sich Manfred Zeilinger von UC4 Software über die neue Kooperation.

BMC: neuer „Performance Manager"

Dass der Markt in Bewegung ist, beweist auch BMC. Ende Mai hat das texanische, weltweit agierende Software- und Systemhaus mit dem BMC Performance Manager das Nachfolgeprodukt zur bekannten Management-Suite PATROL präsentiert. Allein aus dem neuen Namen ergibt sich die (zukunftsträchtige) Bedeutung der Thematik Performance Management. Auch hier wird Service Management großgeschrieben. „Die neue Lösung ist ein bedeutender Schritt innerhalb unserer Business-Service-Management-Strategie", erläuterte Bob Beauchamp, CEO von BMC, beim Launch.

Der BMC Performance Manager ist somit eine durchgängige System-Management-Lösung und bietet vielerlei Funktionen zur Erkennung komplexer Probleme bei IT-Infrastrukturen. In der Praxis wird über das Performance-Manager-Portal, der webbasierten Management-Konsole, das zentrale Monitoring ermöglicht, Reporting- und Benachrichtigungsfunktion werden zusammengeführt. Ende September hat BMC schließlich auf individuelle Bedürfnisse reagiert und das Performance Manager Software Developer Kit (SDK) vorgestellt. Das SDK erlaubt Entwicklern z. B. bei Kunden oder Partnern, eigene auf den Performance Manager aufbauende Lösungen zu erstellen - damit will BMC natürlich auch den Marktanteil entsprechend ausbauen. Wichtig ist das schnelle Erkennen und Lösen von Problemen, denn „der Bedarf des Geschäftsbetriebes kann sich innerhalb von Sekunden verändern. Die IT muss daher in der Lage sein, die Auswirkungen dieser Veränderungen zu erkennen und Ressourcen bedarfsgerecht bereit zu stellen", schildert Andreas Hasslinger, Sales Manager BMC Österreich, die große Herausforderung. Alles unter der Prämisse, dass weiterhin die optimale Performance gegeben ist, denn das wird ja von Anwender-Seite wiederum erwartet. Hasslinger fasst zusammen, welche Anforderungen zur Zeit am häufigsten von Kunden gestellt werden:

- Erfassen von Leistungsdaten in einem zentralen Datenspeicher, damit sie anhand der Geschäftsanforderungen auf Nutzungstrends, Kapazitätsbedarf und künftigem Investitionsbedarf analysiert werden können.
- Definieren von erreichbaren Service-Level-Zielen, die die unternehmerischen Auswirkungen von Ressourcenänderungen berücksichtigen.
- Nutzen von Prognosemodellen und Szenarioplanungen, um die Kapazität zu optimieren und Leistungsanforderungen zu erkennen, bevor bei den Reaktionszeiten Probleme auftreten.
- Zentralisieren und automatisieren der dynamischen Bereitstellung von IT-Ressourcen.
- Sorgen für erweiterte Modellierungsfunktionen, sodass weder zu geringe noch zu umfangreiche Konfigurationen bestehen, inklusive Auswertung des Potentials für die Virtualisierung von Ressourcen.
- Erfüllen der erforderlichen Business-Service-Level, indem Hardware und Softwareressourcen dynamisch bereitgestellt und neu zugewiesen werden. Grundlage dafür sind die aktuelle oder prognostizierte Auslastung oder die Einsatzbedingungen.

Insgesamt zählen laut Andreas Hasslinger rund 90% der Top 500-Unternehmen in Österreich und Deutschland zur BMC-Kundschaft. Der Anteil von Performance Management bei BMC mache rund ein Drittel des weltweiten Gesamtumsatzes aus, so Hasslinger weiter.

IBM: strategisches und operatives PM

Dritter großer Player im Bunde ist IBM. Mit der Systemmanagement-Suite Tivoli hat „Big Blue" eine umfassende Produktfamilie für alle Bedürfnisse am Markt. „Da die IT-Infrastrukturen immer komplexer werden (unterschiedliche Plattformen, unterschiedliche Hersteller) und neue Technologien (Internet) gemeinsam mit alten Technologien eingesetzt und auch integriert werden, besteht ein besonderer Bedarf nach End-to-End-Monitoring, das eine einheitliche Überwachung und Analyse des Gesamtsystems ermöglicht", betont

Georg Haberl, Pressesprecher von IBM Österreich. Haberl differenziert zwischen strategischem und operativem Performance Management. Strategisch muss die Frage gestellt werden: Welchen Beitrag leistet der IT-Einsatz zum Unternehmenserfolg? Während operativ ganz klar die Frage ist: Wie leistungsfähig bzw. effizient ist die IT im operativen Umfeld? Haberl rät jedenfalls dringend, sich mit diesen beiden Eckpfeilern auseinander zu setzen: „Ohne klare strategische und operative Ziele gibt es kein sinnvolles Performance Management."

Derzeit steht das Thema PM hoch im Kurs, wie auf einer Veranstaltung von L.S.Z. Consulting zu sehen war: Der Vortragssaal des Hotels Sacher in Wien war äußerst gut besucht und das Interesse dementsprechend hoch. Mercury und Kapsch präsentierten dort ihre Perspektiven zum Thema.

BTO-Ansatz von Mercury

„Ziel von Performance Management ist die Realisierung eines durchgängigen Prozesses mit gleicher Technologiebasis in allen Bereichen des Software-Lebenszkyluses, also Planung, Entwicklung und Betrieb", betonte Uwe Flagmeyer, Director Technical Operations bei Mercury. Das kalifornische, NASDAQ-notierte Unternehmen gilt laut Einschätzung der Analysten wie z. B. der Yankee Group als weltweiter Marktführer am Markt für Application-Load-Testing-Produkte. Der Mercury Ansatz lautet dabei Business Technology Optimization (BTO), das Produkt heißt demgemäß Mercury BTO Enterprise. „BTO-Lösungen automatisieren und integrieren die strategischen Schnittpunkte zwischen IT und Business. Unternehmen werden dadurch nachhaltig in den Bereichen IT Governance, Application Delivery und Application Management unterstützt", erklärt Flagmeyer. Weiters hilft die Software-Suite Unternehmen dabei, den Lebenszyklusansatz für Applikationsänderungen und das Management der Applikationsperformance zu optimieren. „Besonders nachgefragt werden aktuell Prozess- und Toolunterstützung bei der Bildung von Kompetenzzentren innerhalb des Unternehmens, die sich der Performance-Optimierung widmen. Dabei geht es nicht nur um die Bereitstellung der nötigen Tools, sondern auch um die Unterstützung der Kunden mit Know-how aus erster Hand", ortet Flagmeyer zur Zeit großes Interesse. Im Frühjahr konnte mit DB Systems, dem Beratungs- und Systemhaus der Deutschen Bahn, ein bedeutender Kunde am deutschen Markt gewonnen werden. Bei DB Systems werden mit Hilfe des Mercury Business Availability Centers 25 komplexe und geschäftskritische Applikationen überwacht.

„Ziel von Performance Management ist die Realisierung eines durchgängigen Prozesses mit gleicher Technologiebasis in allen Bereichen des Software-Lebenszkyluses, also Planung, Entwicklung und Betrieb." - **Uwe Flagmeyer**, Director Technical Operations, Mercury

Prozesse analysieren und bewerten

Einen etwas anderen Ansatz verfolgt der starke SAP-Partner IDS Scheer. „In dem Maß, wie einzelne Services flexibel zu einer Gesamtarchitektur verbunden werden, ist es wichtig, den Überbau zu definieren: eben sämtliche Unternehmensprozesse aus betriebswirtschaftlicher Sicht", erklärt Georg Komornyik, Geschäftsführer von IDS Scheer Österreich. Prozessmanagement ist das Overall-Schlagwort, der Trend dazu „wird durch die verstärkte Prozessorientierung der SAP (Business Process Platform) weiter an Bedeutung gewinnen", prognostiziert Komornyik. Genau hier setzen auch die Produkte der ARIS Process Platform von IDS Scheer an. „Der Schwerpunkt liegt heute nach wir vor im Design von Prozessen", fasst Komornyik zusammen. So wurden etwa bei Tyrolit, einem

„Der Bedarf des Geschäftsbetriebes kann sich innerhalb von Sekunden verändern. Die IT muss daher in der Lage sein, die Auswirkungen dieser Veränderungen zu erkennen und Ressourcen bedarfsgerecht bereit zu stellen." - **Andreas Hasslinger**, Sales Manager Österreich, BMC

Performance Management für Applikationen

Ganzheitliches Performancemanagement kann für die Anwendung viel erreichen. Es besteht aus sorgfältig aufeinander abgestimmten Tätigkeiten, mit dem gemeinsamen Ziel, die für den Anwender sichtbare Performance des Gesamtsystems zu steigern. Dieser „Zyklus der kontinuierlichen Verbesserung" verläuft laut IT-Consulter Matthias Bohlen in vier Schritten:

■ Lasttests
Diese simulieren das System im Betrieb unter Last und ermitteln dabei für die Performance relevante Messgrößen wie Durchsatz, Serviceanforderung, Ressourcenbelastung usw.

■ Interpretation
Messergebnisse sind nur aussagekräftig, wenn sie in einen größeren Zusammenhang gestellt werden. Das ist die Aufgabe der Interpretation. Sie ordnet den Erkenntnissen aus den Messungen die Bedeutung zu, z. B. welche Ressourcen den Flaschenhals darstellen oder an welchen Stellen sich seit dem letzten Mal eine Verbesserung ergeben hat.

■ Projektsteuerung und Kommunikation zum Kunden
Sobald die Bedeutung der Messwerte bekannt ist, können Architekturteam und Management steuernd eingreifen und mit dem Entwicklerteam gemeinsam Maßnahmen beschließen - ein wichtiger Schritt in Richtung optimale Systemperformance. Die interpretierten Messwerte und beschlossenen Maßnahmen sollten dem Kunden bekannt gemacht werden.

■ Entwicklung
Das Entwicklerteam wird die gemeinsam beschlossenen Maßnahmen umsetzen und eine neue Version des Systems in den Lasttest geben, das sich dann entsprechend besser verhält als beim letzten Test. Mit dem neuen Lasttest beginnt dann der Zyklus der kontinuierlichen Verbesserung von vorn.

Fazit: Performance Management ist keine einmalige Sache, sondern ein kontinuierlicher ständig weiterlaufender Prozess.
www.mbohlen.de

Unternehmen der Swarovski Gruppe und führendem Hersteller von Schleif- und Trennwerkzeugen, systematisch die zentralen Beschaffungsprozesse gemessen. Ziel des Projekts war es, ein umfassendes Process Performance Reporting mit flexiblen Analysemöglichkeiten aufzubauen. Gemessen wird die interne Auftragsbearbeitungszeit und die Termineinhaltung sowie Lagerdurchlaufzeit und Termineinhaltung.

Die Performance-Pyramide

Wenn es um Performance Management geht, ist auch der Blickwinkel des Betrachters von Bedeutung. So ist es zum Beispiel für die Führungsebene von Interesse, welche Auswirkungen eine Störung der IT-Infrastruktur auf das Geschäft hat, die Mitarbeiter hingegen interessiert eher, warum und wie lange die Infrastruktur gestört ist. Je tiefer man in die Technikebenen vordringt, desto mehr Details sind gefragt.

„Vor allem, wenn es um Zusicherung von Diensten (Service Level Agreements) geht, ist es wichtig, rechtzeitig Informationen zu haben, Ursachen zu erkennen und Gegenmaßnahmen zu setzen, bevor eine Unterschreitung der Dienstverfügbarkeit entsteht", erklärt Thomas Blaschka von Kapsch BusinessCom. Mit den gesammelten Performance-Daten der Infrastruktur können zudem Infrastruktur-Trends analysiert werden, um etwa die Budgetplanung für infrastrukturelle Maßnahmen sauber und genau abhandeln zu können, so Blaschka. Bei Applikationen wiederum sind an erster Stelle der Pre-Test beziehungsweise auch Belastungstests von Bedeutung. Hier ist der Weltmarkt zwar fest in Mercury-Hand, doch auch kleinere Consulter wie der Deutsche Matthias Bohlen, leben ganz gut vom Beratungsgeschäft (s. Kasten).

Wo liegt die Zukunft?

Der Performance-Management-Markt ist im Aufbruch und langsam aber sicher bildet sich auch bei den Unternehmen ein echtes Bewusstsein, Störungen und Ausfällen gezielt vorzubeugen. Wenn auch vorerst die tatsächlichen Maßnahmen noch in den Kinderschuhen stecken: Laut einer Forrester-Analyse aus dem Jahre 2004 unter 430 leitenden IT-Angestellten in Europa und den USA geben Unternehmen zur Zeit 30 Prozent des Infrastruktur-Budgets für das Monitoring der Netz-Hardware aus, obwohl dort kaum Probleme entstehen.

In das Monitoring der Anwendungen fließen hingegen nur zehn Prozent des Geldes, obwohl dort mit 44 Prozent fast die Hälfte der Probleme auftauchen. Problematisch ist auch das mangelnde Verständnis zwischen der IT-Mannschaft und den Endanwendern, wodurch ebenfalls viele Performance-Probleme erst entstehen beziehungsweise es länger dauert, bis diese wieder behoben sind. Als einen der Gründe für die zunehmende Sensibilisierung der Performance-Management-Thematik bei den Unternehmen sieht die Forrester Studie die Globalisierung, sowohl was Hardware als auch Applikationen betrifft. Analysten und Anbieter sehen eine rosige Zukunft. IDC prognostiziert für den gesamten, weltweiten Performance- und Availability-Markt, der 2004 ein Gesamtvolumen von ca. 2,29 Mrd. Dollar betrug, eine Steigerung auf 3,71 Mrd. Dollar bis 2009, was ein Plus von 62 Prozent oder ein jährlich durchschnittliches Wachstum von rund 10 Prozent bedeuten würde.

Veranstaltungstipp: Internationale Process Performance Management-Konferenz, 6. April 2006, Wien. Veranstalter IDS-Scheer.

wissen können

wirken

DEVOTEAM OSICONSULT

Kunden wollen Berater, die >in Europa zuhause sind und >wirken.

Unsere Verantwortung liegt im Erreichen von Zielen, die Sie vorgeben. Wenn Sie dabei an IT, Telekom oder Informationssicherheit denken, dann ist Devoteam OSIconsult der richtige Geschäftspartner für Sie.

Objektivität und Zweckmäßigkeit stellt Devoteam OSIconsult bewusst der Technologie voran. Dabei sind Hersteller- und Produktneutralität wesentliche Unternehmenswerte und keine netten Eigenschaften für die Dauer eines Projektes.

Beraten tun viele, wir wollen Rat geben und Sie langfristig bei IKT-Strategie und Planung begleiten. Vor allem wollen wir aber an Ihrer Seite in der Projektarbeit wirken.

Detaillierte Informationen über die Consulting-Leistungen von Devoteam OSIconsult erhalten Sie unter **www.devoteam.at** oder kontaktieren Sie:
Mag. Werner Vashold, Project Director
+43 1 715 0000-301
werner.vashold@devoteam.at

Devoteam Group: 1.800 Consultants in neun Ländern Europas (Belgien, Dänemark, Frankreich, Niederlande, Österreich, Spanien, Schweiz, Tschechische Republik, U.K.), in den Vereinigten Arabischen Emiraten und Saudi-Arabien. Börsennotiert an der Euronext in Paris.

Produktportfolio

Consulting
(herstellerneutral)

- NETWORKS AND TELECOMS
- IT SYSTEMS
- E-BUSINESS APPLICATIONS
- IT-SECURITY

CONNECTING BUSINESS & TECHNOLOGY

Jenseits der Modellierung

Oder: Warum Business Process Management (BPM) einen Enterprise Process Manager braucht.

Günther Lang

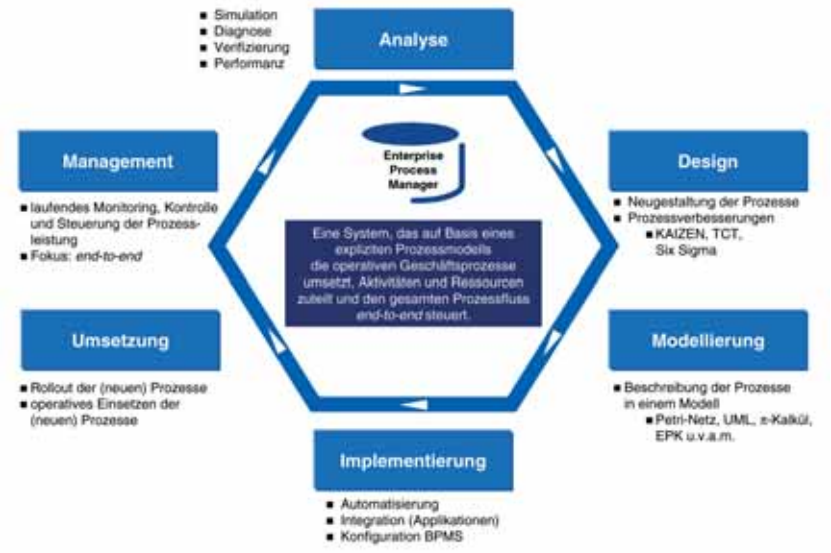
Als ganzheitlicher Ansatz vereint Business Process Management (BPM) Management- und Prozesskenntnisse mit IT-Wissen und soll damit für den optimalen Takt in modernen Geschäftsprozessen sorgen. Mitunter beschränken sich jedoch derartige Initiativen auf das bloße Modellieren der Prozesse und verschenken damit Verbesserungspotenziale von erfahrungsgemäß 20-30%. Mit dem Enterprise Process Manager bietet die Software AG eine Lösung an, die ihren Schwerpunkt in der operativen Umsetzung von BPM und dem eigentlichen Management und der Steuerung der Prozesse hat - und nicht beim „Zeichnen" von Prozessketten stehen bleibt.

Die Planung bzw. laufende Optimierung und Adaptierung von Geschäftsprozessen ist eine der Kernkompetenzen des Managements einer Firma. Da aber Prozesse und IT in modernen Unternehmen nicht mehr voneinander trennbar sind, bedarf es heute der Integration rein technischer Zugänge der IT und der unternehmerischen Visionen von Geschäftsprozessen. Darin liegt die besondere Fähigkeit der Software AG. Wir holen die Kunden dort ab, wo die Berater Sie stehen lassen.

BPM: Der richtige Takt im Business

Business Process Management versteht sich dabei als ganzheitlicher Ansatz des Managements der Prozesse eines Unternehmens, von der Planung über die Einführung und Umsetzung bis hin zur laufenden Optimierung. Dabei ist die (oft mit teuren Werkzeugen unterstützte) Modellierung der Prozesse bloß die erste, aber nicht einmal die wichtigste Phase: Dies ist eindeutig die operative Umsetzung der Prozesse.

Kernstück dabei ist der Enterprise Process Manager der Software AG, ein sogenanntes Business Process Management System (BPMS), das die Prozessflüsse „taktet". Das System ist der Dirigent, das Prozessmodell die Partitur ist und die Umsetzung der tatsächliche Prozess. Noch mehr vereinfacht:



Das System legt fest, wer was macht und wie. So sollte beispielsweise bei einer Bank ein Kreditantrag oder bei einem Telefonanbieter die Anmeldung eines neuen Anschlusses einen genau definierten Geschäftsprozess auslösen. Und er verspricht, dass man nach der Implementierung eines BPMS auch keinen Unternehmensberater mehr braucht: „Ein BPM-System liefert in Echtzeit alle Daten über die tatsächliche Leistung und Qualität der Prozesse. Mit BPM kann daher wieder der Manager selbst die Prozesse steuern."

Effizienzsteigerung und Flexibilisierung sind Auslöser

Die Software AG definiert zwei typische Auslöser für BPM: Automatisierung und Koordinierung, um die Effizienz zu steigern, Fehlerquellen zu reduzieren und Kosten zu sparen sowie Flexibilisierung, um die zukünftigen, heute noch gar nicht bekannten Anforderungen bewältigen zu können.

Bevor man sich jedoch auf ein derartiges Projekt einlässt, empfiehlt sich die Durchführung eines Proof of Concepts. Dabei wird das BPM-Potenzial identifiziert und quantifiziert. Vergangene Projekte beweisen wiederholt, dass selbst für Pilotprojekte der durchschnittliche Return on Investment (ROI) über 30% liegt.

Gesteuert und gemanagt wird der Prozess-Lebenszyklus im BPM über den Enterprise Process Manager. Dabei handelt es sich um eine Anwendung, die im Gegensatz zu ERP-Produkten nach einem Prozessmodell ausgerichtet ist. Dies erlaubt erstmals die Definition, Steuerung und Veränderung der Prozesse durch den Fachanwender selbst ohne die IT-Abteilung. Bei der technischen Lösung kooperiert die Software AG strategisch und langfristig mit Fujitsu Limited. Damit kann die Software AG ein System anbieten, das von Gartner gegenüber dem gesamten Mitbewerb mit der besten und höchsten Bewertung in der „Ability to Execute", der Umsetzungsstärke, charakterisiert wird.

Zusammenfassend: Wir wollen nicht an der Prozessdokumentation gemessen werden, sondern an der realen Umsetzung der Prozesse im Enterprise Process Manager. Damit bleibt wohl nur die Frage offen, was denn ihr Unternehmen nach der Modellierung macht.

www.softwareag.at

„Die Modellierung der Prozesse ist bloß die erste, aber nicht einmal die wichtigste Phase: Dies ist eindeutig die operative Umsetzung der Prozesse." - **Günther Lang**, Marketing Manager Software AG Österreich & CEE

Prozessintegration im Krankenhaus

InterSystems präsentiert ein Whitepaper zum Thema „Prozessintegration im Krankenhaus".

InterSystems macht Krankenhäuser und Ärzte fit für bevorstehende IT-Herausforderungen. In einem umfassenden, fachlich fundierten Whitepaper zeigt der Integrationsexperte auf, welche Konsequenzen die Einführung der virtuellen Patientenakte für alle Prozessbeteiligten nach sich zieht. Das Hintergrund-Papier gibt dabei detaillierte Einblicke, welche fachlichen Anforderungen zu beachten sind und wie diese in einem durchgehenden IT-Prozess abgebildet werden können. Das kostenlose Whitepaper kann unter www.InterSystems.de/eHealth angefordert werden.

Doctor's Workbench

Die Vision lautet dabei, das Konzept der virtuellen Patientenakte weiterzudenken und Krankenhäuser in die Lage zu versetzen, zukünftig eine „Doctor's Workbench" als universelle Arbeitsplattform für Ärzte zur Verfügung zu stellen. Eine solche Plattform ermöglicht Ärzten - nicht nur innerhalb des Krankenhauses - die optimale Nutzung der vorhandenen Systeme, ohne diese einzeln bedienen zu müssen. Vielmehr erhalten sie bequemen Zugang zu allen relevanten Informationen ihrer Patienten, eine individuelle Aufgabenverwaltung und übersichtliche To-do-Listen. Zudem können sie aus der Arbeitsplattform heraus Leistungen anfordern, Medikamente verordnen und alle anderen Funktionen auslösen, die die einzelnen Systeme unterstützen.

„Die Patientenakte der Zukunft muss nicht nur die im Krankenhaus selber entstandenen Informationen beinhalten, sondern auch Daten von niedergelassenen Ärzten, zuweisenden Kliniken und nachbehandelnden Einrichtungen", sagt Michael Ihringer, Marketing-Direktor für Zentral- und Osteuropa bei InterSystems. „Bisherige Lösungen wie etwa Krankenhaus-Informationssysteme konzentrieren sich nur auf krankenhausinterne Datenflüsse und sind für diese Anforderungen nicht ausgelegt. Hier kommen Integrationsplattformen wie Ensemble von InterSystems ins Spiel, die Daten und Funktionalitäten interner wie externer Anwendungen zu einer virtuellen Patientenakte zusammenfassen können."

In den USA setzen acht der zehn größten Krankenhäuser auf die Lösungen von InterSystems. In Deutschland ist beispielsweise mit Anwendungen von Siemens Medical Solutions, MEDOS, Duria, Apotheken Datenverarbeitung und dem Fraunhofer IBMT vertreten, die sich auf den Gesundheitsmarkt spezialisiert haben.

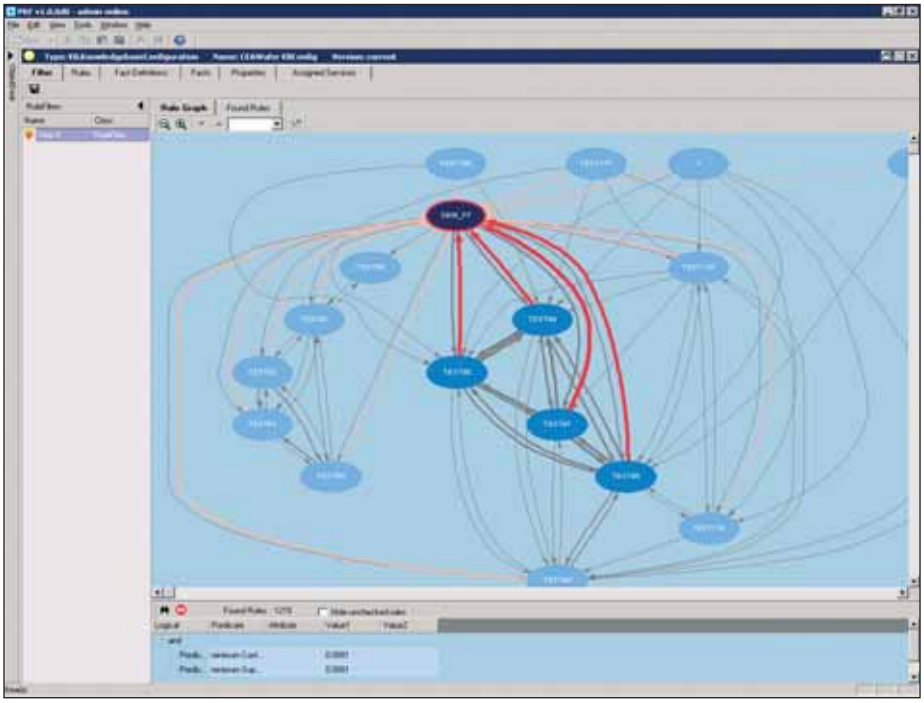
Ensemble bildet das zentrale Herzstück der elektronischen Patientenakte. Die universelle Integrationsplattform verknüpft die bestehenden IT-Systeme der beteiligten Einrichtungen, sodass Patientendaten je nach Zugriffsrechten übergreifend einsehbar sind.

www.InterSystems.de

Im Mittelpunkt der Prozesse

Die Villacher Software-Schmiede CenterPoint - spezialisiert auf integrierte Fertigungslösungen - wollte schon seit ihrer Gründung im Jahr 2000 im Mittelpunkt stehen. Dank einer Finanzierung von zwei Millionen Euro kann das Team um Geschäftsführer Dipl.-Ing. Roland Willmann diesem Ziel nun schneller näher rücken.

Rüdiger Maier



Zusammenhänge zwischen Daten werden automatisch erfasst und für die rasche Übersicht grafisch aufbereitet.

„Im April dieses Jahres gelang es uns, mit einem Business-Plan für drei Jahre eine Finanzierung von zwei Millionen Euro zu bekommen, um unsere Entwicklungs- und Expansionspläne realisieren zu können", erläutert Willmann. Seit 2003 wurde mit diesem Ziel ein ausgefeiltes Controlling-Konzept eingeführt, und es erfolgten Analysen zu Technik, Markt, rechtlicher Situation und Finanzbedarf. Dabei wurde klar, dass eine weitere Expansion nur aus den laufenden Einnahmen aus dem Dienstleistungsgeschäft nicht möglich war. „Wir erkannten, dass wir zur Entwicklung von Produkten und zu deren Vermarktung Venture Capital benötigen", analysiert Willmann.

Erste Runde: zwei Millionen

Die von gcp verwalteten Fonds iLab24 Mittelstandsfinanzierungs AG sowie gamma II Beteiligungs-AG und der Gründerfonds aus der BA-CA Private Equity Gruppe beteiligten sich gemeinsam mit dem AWS, dem KWF und einem Privatinvestor. Hannes Ambacher und Mario Orasche, Investment-Team gcp: „ Das Fraunhofer IPA-Institut bestätigte uns in der Einschätzung, auf einen Rohdiamanten gestoßen zu sein, der natürlich noch geschliffen werden muss. Gleichzeitig haben wir die Vision, mit CenterPoint eine global bedeutende Rolle in einer zukunftsträchtigen Branche zu erlangen." Weltweit werde an keinem solchen Ansatz gearbeitet und es gäbe überhaupt nur zwei bis drei sonstige Entwickler in dem Umfeld, unterstreicht Willmann.

Die Produkte von CenterPoint

APC\Platform: Ermöglicht die Sammlung und Auswertung von Daten für „Automated Process Control". Sie erleichtert auch Know-how-Transfer und die Verlagerung von Produktionen.

Mit Version 2.0 wird die gesamte Plattform auf eine Serviceorientierte Architektur gebracht, was die Integration in bestehende IT-Umgebungen erheblich vereinfacht. Nun ist auch die zentrale Administration der System-Nutzung und sogar die Einbindung in bestehende Autorisierungs-Systeme möglich. Damit ist die Plattform für alle drei Stufen der Prozesskontrolle- und -optimierung geeignet (Anlage-, Einzelprozess- und Gesamtprozess-Ebene).

TestdataExplorer: Speziell für die Halbleiter-Industrie konzipiert, ermöglicht rasch die detailliertere Analyse von Wafertestdaten.

TestdataFocus: Sammelt Daten von verschiedenen Testsystemen und bringt diese in ein zentrales Data Warehouse. Vor allem auch für Unternehmen geeignet, die noch keine zentrale Datenbank haben.

PortA: Entwickelt für die Sammlung von Daten von Produktionsanlagen über standardisierte Web Services der Halbleiterindustrie. Erlaubt E-Diagnostics, also die Diagnose von Anlagen auf der Basis von Internet-Technologien. Ist auch im Halbleiter-Bereich noch neu.

MobileCollector: Gedacht für die mobile Sammlung und Aufbereitung von Daten aus Barcode-Scannern und RFID-Systemen. Die gesammelten Daten lassen sich zur Prozesskontrolle oder Maschinenwartung nutzen. Die asynchrone Übertragung von den mobilen Geräten in die Datenbank gestattet den Einsatz auch in störungsanfälligen WLAN-Umgebungen.

Fokussierte Entwicklung

CenterPoint, mit dem Sitz im Villacher Technologiepark und einer Niederlassung in Warschau, wurde zur Jahrtausendwende gegründet und entwickelt und verkauft Software für die fabriksweite Optimierung und Steuerung von automatisierten Produktionsprozessen. „Wir sind nun sechs Gesellschafter im Unternehmen und beschäftigen in Villach 25 Personen und in Warschau vier", erklärt Willmann. Mit dem frischen Geld wolle man nun das Software-Framework APC\Platform weiter entwickeln und global vertreiben. Dabei konzentriert man sich auf die Halbleiter-Industrie, Halbleiter-Zulieferer und allgemein auf Industriebereiche mit viel Automatisierung. „Wesentliche Teile der Software sind bereits seit zwei Jahren im Einsatz, seit einem Jahr läuft in der Stahlindustrie ein Pilotprojekt", lässt sich der Geschäftsführer in die Karten blicken.

Da das System mit seinen Data-Mining-Fähigkeiten auch lernen kann, soll es letztlich automatisch Fertigungsparameter korrigieren. Das Ziel ist die möglichst automatisierte Optimierung der einzelnen Produktionsschritte unter Berücksichtigung des Gesamtprozesses bis zur Endkontrolle. „Durch die laufende Analyse von Prozessdaten und dem eingegebenen Wissen der Prozess-Ingenieure ergibt sich ein lernendes System, das etwa auch Qualitätsprognosen für aktuell gefertigte Werkstücke erlaubt. Darauf aufbauend kann bereits im laufenden Prozess korrigierend eingegriffen werden. Vorausschauende Wartung von Produktionsanlagen ist ein weiterer Anwendungsfall. Das hilft, Ausbeuten zu erhöhen, Produktionsmittel und Ressourcen zu sparen. Damit werden Kosten gesenkt und Umsätze gesteigert", so Willmann.

Verbesserte Datenauswertung

Bei der Prozesssteuerung fallen Terabytes an Daten an, die heute oft noch mit unzureichenden Mitteln sehr notdürftig ausgewertet werden. Auch die übliche statistische Prozess-Kontrolle betrachtet nur die Ergebnisse der einzelnen Produktionsschritte und nicht deren Wechselwirkung über den Gesamtprozess. Das Aufdecken von Mängelursachen dauert Tage bis Wochen bis tatsächlich die erforderlichen Korrekturen getroffen werden können. „Derzeit arbeiten wir hier intensiv an der Ergonomie des Eingabeprozesses. Nach der Eingabe verarbeitet das System durch mathematische Modelle und Entscheidungsregeln die Daten", erläutert Willmann. Das System kann sehr gut mit dem Kunden wachsen, wodurch es auch für Klein- und Mittelbetriebe geeignet ist.

Dipl.-Ing. **Roland Willmann**, Geschäftsführer von CenterPoint: „Wir erkannten, dass wir zur Entwicklung von Produkten und zu deren Vermarktung Venture Capital benötigen."

Fraunhofer IPA, 01/2005: „Bei einer abschließenden neutralen Bewertung durch das Fraunhofer IPA zeichnete sich die MDASuite von CenterPoint durch die einzigartige Funktionalität der Datenanalyse mit Drill-down-Methodik sowie der Einsatzmöglichkeit von in-situ Corrective Action aus."

„Der Kunde startet mit jenen Prozessbereichen oder Maschinen, die das größte Optimierungspotenzial darstellen. Nach der Erfolgskontrolle und dem Kennenlernen des Systems lassen sich nach und nach einfach Erweiterungen vornehmen." Die Software hilft also, viele Bereiche in der Produktion zu verbessern: Sie ermöglicht das rechtzeitige Ausscheiden von fehlerhaften (Werk) Stücken, die Steigerung von Ausbeuten (Yield Management), die Verminderung von Ausschuss, raschere Rückschlüsse auf Ursachen in fehlerhaften Produktionsschritten sowie die Reduktion der Wartungskosten und weniger ungeplante Stillstände. „Der Nutzen unseres APC-Systems in einer Halbleiterfabrik (130-nm-Logik) beträgt etwa eine Million Dollar pro Jahr. Dazu ist im allgemeinen mit einer Verbesserung der Ausbeute (Yield) um ca. 10-20% zu rechnen", analysiert Willmann. „Mittelfristig streben wir einen erfolgreichen Markteintritt in den nordamerikanischen sowie asiatischen Markt an und werden bis 2007 unseren Umsatz vervierfachen."

www.centerpoint.eu.com

Verwaltung von PCs und anderen (IT-)Ressourcen

Quadriga-IT

- Verwaltung von PCs und sonstigen IT-Ressourcen mit beachtlicher Funktionsvielfalt.

- User HelpDesk zur Verwaltung von Störfällen, optional unter Nutzung des Intranet.
- Informationen zu Hardware-Eigenschaften und auf den PCs installierten Softwarelizenzen werden automatisch ermittelt.

- **NEU:** Abgleich mit den Anwenderdaten im Active Directory.
- Übersichtliche und umfassende Verwaltung von Garantielaufzeiten und Wartungsverträgen.

- Auch einsetzbar als Inventarverwaltung für Büromöbel, Einrichtungsgegenstände und sonstige Ressourcen.

- Die Option Quadriga-Mobile macht den Pocket PC zum mobilen Informationssystem für IT-Ressourcen. Verbunden mit einem Barcode-Scanner dient er auch als Hilfsmittel für Bestandskontrollen, Wareneingänge und Umstellungen.

ITnT Wien
14.-16.02.06

Bitte fordern Sie Ihre kostenlose DEMO-Version an oder besuchen Sie uns in Wien auf der ITnT 2006 an Stand A0202.

Quadriga Informatik GmbH
Herrnstr. 57
D-63065 Offenbach
Tel. 0(049)69.850030-0
Fax 0(049)69.850030-99
info@quadriga.de

www.quadriga.de

Product Lifecycle Management für den Mittelstand

Mittelständische Fertigungsunternehmen hat die UGS Velocity Series im Auge: Vorkonfigurierte Arbeitsabläufe und Teamcenter-Technologie sollen eine unternehmensweite, skalierbare PLM-Lösung mit niedrigen Gesamtkosten ergeben.

Die UGS Velocity Series ist ein umfassendes, vorkonfiguriertes Software-Portfolio für digitale Produktentwicklung, CAE-Analyse und das Produktdaten-Management. Hersteller UGS, einer der weltweit führenden Anbieter von Software und Services für das Product Lifecycle Management (PLM), fokussiert damit mittelständische Fertigungsunternehmen, die mit vorkonfigurierten Arbeitsmethoden eine hohe Benutzerfreundlichkeit und niedrige Gesamtkosten für die Anschaffung und Wartung (TCO) erzielen sollen.

Nach einer Untersuchung des amerikanischen IT-Marktforschungsunternehmens AMR werden von mittelständischen Fertigungsunternehmen mit einem Jahresumsatz zwischen 25 und 800 Millionen Euro jedes Jahr 12% mehr für CAD- und andere PLM-Anwendungen ausgeben, als im Durchschnitt der Branche. Auf diesen Wachstumsmarkt stellt sich UGS mit einer neuen Mittelstandsstrategie ein. Deshalb wurde das Produktangebot der UGS Velocity Series geschaffen, das im Mittelstand bewährte Lösungen zur digitalen Produktentwicklung mit der innovativen Technologie der Teamcenter-Produktlinie verbindet.

Die neue Lösung umfasst Teamcenter Express als cPDM-Lösung, das 3D-CAD-System Solid Edge zur digitalen Produktdefinition und Femap für CAE-Analysen. Niedrige Gesamtkosten für Anschaffung und Wartung (TCO) und umfassende Dienstleistungen von einem einzigen Anbieter sollen dieses Angebot ergänzen. Zugleich hat das Unternehmen ein neues weltweites Vertriebspartner-Programm gestartet, das speziell darauf ausgerichtet ist, unternehmensweite PLM-Lösungen bei mittelständischen Fertigungsunternehmen zu implementieren.

Die PDM-Lösung Teamcenter Express kann durch die Multi-CAD-Funktionalität sowohl Daten der UGS-CAx-Anwendungen als auch Daten aus anderen Systemen verwalten. Deshalb können Partner Teamcenter Express nicht nur mit NX oder Solid Edge, sondern auch mit CAx-Lösungen anderer Anbieter (AutoCAD, Inventor, CATIA, Pro/Engineer etc.) verbinden, um ihren Kunden vollständige PLM-Lösungen anzubieten. Das weltweite Partnerprogramm soll in Verbindung mit der UGS Velocity Series den Umsatz aus dem indirekten Vertriebskanal signifikant erhöhen.

„Dank unserer Führungsrolle im Product Lifecycle Management können wir auf die Anforderungen mittelständischer Fertigungsunternehmen mit einem Technologie-Vorsprung und einer Effektivität des Vertriebskanals eingehen, die unsere Wettbewerber nicht erreichen", erläutert Tony Affuso, Chairman, CEO und President von UGS. „Wir verfügen durch unsere breite installierte Basis von Software für die digitale Produktentwicklung, NX und Solid Edge, bereits über eine hohe Präsenz im Mittelstand. Unsere neue Strategie baut den Vorsprung mit einer hervorragenden PLM-Lösung aus, die auf schnelle Implementierung, effiziente Distribution und niedrige Gesamtkosten ausgerichtet ist."

Solid Edge

Solid Edge verbindet eine integrierte Konstruktionsverwaltung mit den CAD-Funktionen, die Konstrukteure jeden Tag benutzen. Die Version 18 baut auf dem Erfolg von Insight auf: Jetzt können Anwender aus mehreren, leicht skalierbaren cPDM-Lösungen wählen. Wie bisher bietet Solid Edge Insight Konstruktionsabteilungen an einzelnen Standorten die benötigten Funktionen für ihre grundlegenden Abläufe. Ein neuer, ebenfalls in Solid Edge enthaltener Client stellt darüber hinaus eine Verbindung zwischen Solid Edge und Teamcenter her. Damit können Anwender mit MultiCAD-Installationen an mehreren Standorten und komplexeren Abläufen zum Beispiel auf Teamcenter Express zugreifen. Eine höhere Verbindungsqualität zwischen CAD und cPDM entlastet den Anwender von komplizierten Vorgängen des Datenmanagements.

Teamcenter Express

In Entwicklungsbereichen, die wegen der rapide ansteigenden Komplexität neuer Produkte einer Datenexplosion gegenüber stehen, verwaltet Teamcenter Express den gesamten Konstruktionsprozess. Um die Kosten für IT-Implementierung und Wartung zu verringern, wurde die neue Software auf Standardprozesse in der Microsoft-Umgebung ausgerichtet und mit vorkonfigurierten Arbeitsabläufen ausgestattet, die auf den jahrelangen cPDM-Erfahrungen von UGS beruhen. Dabei lässt sich das Einstiegsprodukt auf das gesamte Teamcenter-Portfolio skalieren, wenn die Anforderungen des Anwenders wachsen.

Femap

Die Version 9.1 von Femap bietet viele Funktionalitäten für das Finite Elemente Modeling in einer nativen Windows-Umgebung und verbindet dies mit dem Zugriff auf weiterführende Analyse-Lösungen. Die Benutzerführung wurde auf die aktuelle Windows-Version umgestaltet und erhöht dadurch die Anwenderfreundlichkeit und Produktivität. Femap arbeitet integriert mit der führenden Solver-Technologie von Nastran zusammen und bildet dadurch eine breite und umfangreiche CAE-Lösung.

www.ugs.at

BI-Connectivity für SAP

Bei SAP rücken Business Intelligence (BI)-Funktionalitäten immer weiter in den Vordergrund des Interesses. Das kommt nicht von ungefähr, ist doch gerade für ihre Mittelstands- und Großkunden-Klientel die schnelle Verfügbarkeit aussagekräftiger Analysen erfolgsentscheidend.

Markus Sümmchen

Ein Teil der SAP-Kunden nutzt das SAP Business Information Warehouse (SAP BW), um operative Daten aus den Vorsystemen nach verschiedenen Sichtweisen zu strukturieren und zu analysieren. Im SAP BW liegen geordnete Daten vor, die aus den Quellsystemen abgezogen und konsolidiert wurden. Die IT-Abteilungen definieren darauf so genannte Info-Cubes, die eine multidimensionale Sicht auf die ERP-Daten geben und stellen diese letztendlich mit Werkzeugen wie dem Berichtsgenerator BEx (Business Explorer) dem Endanwender zur Verfügung.

Braucht er jedoch individuelle Reports und Ad-hoc-Analysen, muss wieder die IT-Abteilung herhalten. Wem das zu umständlich und zu wenig ist, dem bietet Cubeware die Möglichkeit, die Vorteile einer Verbindung aus dynamischen Analysetools und professioneller OLAP-Datenbank zu nutzen.

Eine clevere Lösung

Man kann zum einen das grafische Frontend Cubeware Cockpit nutzen, um online auf bestehende BW Queries zuzugreifen. Damit bekommt der Anwender ein Analyse-Werkzeug an die Hand, mit dem er sowohl in Windows-Umgebungen als auch über das Web arbeiten kann. Empfehlenswert ist dieses Vorgehen aber eher für gelegentliche Ad-hoc-Analysen, da der Zugriff über die ODBO-Schnittstelle des SAP BW erfolgt, was diverse Performance-Probleme mit sich bringt, denn SAP BW gilt generell und architekturbedingt nicht als erste Empfehlung für schnelle, ausdifferenzierte Online-Analysen.

Viel leistungsstärker ist, Cubeware Connectivity für SAP zu nutzen, um mit Daten aus SAP BW bzw. SAP R/3 verschiedene Data Marts aufzubauen. Hierfür werden bereits strukturierte SAP-Daten 1:1 in multidimensionale, hoch performante OLAP-Datenbanken importiert. Die im SAP BW verfügbaren OLAP-BAPIs werden aufgerufen und die multidimensionalen Strukturen der Info-Cubes in die OLAP-Datenbank überführt, die eigentlichen Bewegungsdaten des Cubes mit Hilfe generischer ABAP-Reports aus dem Data Dictionary (DDIC), dem Datenpool des SAP Business Warehouses, extrahiert. Zusätzlich lassen sich Daten aus diversen anderen Vorsystemen wie ERP-, CRM- oder auch PPS-Lösungen bis hin zu Textdateien und Spreadsheets vollautomatisiert einbinden.

Für OLAP-Datenbanken und mehr

Die Cubeware-Lösungen sind prinzipiell plattformunabhängig und integrieren OLAP-Datenbanken wie MS Analysis Services, Applix TM1, MIS Alea und MIK-OLAP DB. Der Cubeware Importer kann aber nicht nur SAP-Daten in multidimensionale Datenbanken überführen, er kann auch HTML, XML, CSV- oder Text-Dateien und Excel-Sheets erzeugen.

Dieser Nebeneffekt eignet sich dazu, Daten aus SAP abzuziehen und vergleichbar günstig auch für Fremdsysteme nutzbar zu machen. Ein interessanter Aspekt liegt im Zurückschreiben von Planungsdaten in die SAP-Systeme. So kann man Ist-Daten abziehen, multidimensionale Planungswürfel aufbauen und die Ergebnisse in das SAP-System über schreibende BAPIs zurückführen.

Auf denn Punkt gebracht

Wer im SAP-Umfeld fachabteilungsgerechte Analysen, Ad-hoc-Anfragen oder auch ABC-Analysen zeitnah und ohne Umweg über die IT-Abteilungen sicherstellen will, sollte Spezialprodukte von Drittanbietern einbinden. Mit den Cubeware-BI-Lösungen können die Fachabteilungen in Eigenregie und ohne besondere Programmierkenntnisse einfach und schnell auf multidimensionalen OLAP-Datenbanken für Analyse, Planung und Reporting aufsetzen.

www.cubeware.de

Der 29-jährige Diplominformatiker (FH) Markus Sümmchen, Architekt Cubeware Connectivity für SAP, hat seine Karriere bei der Cubeware GmbH 1999 als Entwickler begonnen. Seit März 2002 verantwortet er dort den Bereich SAP Connectivity Tools.

Turin 2006: IT-Sicherheit wird olympisch

Verlockend ist nicht nur der sportliche Gedanke. Noch reizvoller ist das große Geschäft hinter den Kulissen.

Lothar Lochmaier

Mit einem Outsourcing-Deal für nahezu die gesamte IT-Infrastruktur über acht bis zwölf Jahre hat sich IT-Dienstleister Atos Origin in dieser Dekade deutlich von der olympischen Konkurrenz abgesetzt. Der Anbieter mit weltweit 46.000 Mitarbeitern und fünf Milliarden Euro Umsatz im Vorjahr nimmt künftig Asien und die Pazifikregion verstärkt ins Visier.

Da kommt die Sommer-Olympiade im Jahr 2008 in China gerade recht. „Das Land ist für uns von strategischer Bedeutung, um neues Wachstum zu generieren", sagt Patrick Adiba, Executive Vice President Olympics & Major Events beim IT-Dienstleister Atos Origin.

Mit dem Erwerb von SchlumbergerSema im Januar 2004 übernahm Atos Origin den weltweit bisher umfangreichsten IT-Vertrag im Sportsektor und führt im Auftrag des Internationalen Olympischen Komitees (IOC) die IT-Konsortien in Turin (2006), Peking (2008) an, plus Option für Vancouver (2010) und London (2012).

Der Basisvertrag zwischen IOC und dem weltweit operierenden IT-Dienstleister über acht Jahre umfasst alle Aspekte der Informationstechnologie, von der Fachberatung über die Systemintegration bis hin zu Ablaufmanagement, Datensicherheit und der Entwicklung spezifischer Anwendungen für die jeweiligen Spiele.

Die einzelnen Partner sind nicht durch direkte Verträge an die Lead Company gebunden, sondern erhalten ihre Weisungen direkt vom Olympischen Komitee. Das chinesische Unternehmen Lenovo stellt für Atos Origin einen wertvollen strategischen Hebel für das künftige Geschäft im Reich der Mitte dar.

Der Outsourcing-Deal für die kommende Winterolympiade in Turin beinhaltet ein Information Diffusion System (IDS), eine Intranet-Plattform für akkreditierte Medienvertreter. Des weiteren ein Commentator Information System (CIS), das eine weltweite Verbreitung der Wettkampfergebnisse ermöglicht und drittens das sogenannte Games Management System (GMS), mit dem sich diverse Logistikprozesse abbilden und verwalten lassen, wie Akkreditierung, Transport und Reisedaten, bis hin zur medizinischen Versorgung.

„Wir simulieren alle erdenklichen Schreckensszenarien wie Feuer, Viren und Serverausfall, bis hin zu Verstößen gegen die Regularien." - **Patrick Adiba**, Executive Vice President Olympics & Major Events beim IT-Dienstleister Atos Origin

Test laufen bereits

Die Tests der IT-Systeme laufen bereits auf vollen Touren. Vertreten sind neben Atos Origin zahlreiche weitere Konsortialpartner wie Omega, Kodak, Kyocera, Panasonic, Nortel, Samsung und Lenovo, das den Event mit PCs und Printern ausstattet. Rund 4.700 Computer und 700 Drucker, 450 Intel-Server und Unix-Boxen sowie 1.000 Informationssysteme für Kommentatoren (CIS) und 800 Intranet-Terminals (INFO 2006) stehen bereit.

Megaevents wie die Olympiade erfordern ein komplexes Projektmanagement, betont Patrick Adiba: „Es gibt keine hierarchische Kontrolle der Partner, Probleme können nicht versteckt werden, denn es gibt keine zweite Chance, etwas besser zu machen." Die Spezialisten von Atos Origin haben deshalb 100.000 Sollstunden für das Testen der Systeme vorgesehen.

250 intern geschulte IT-Experten stehen bereit, zusätzlich noch weitere 1.000 Freiwillige. Eine große Rolle spielt die IT-Sicherheit, die sich nicht nur auf redundante Systeme und sonstige Standardmaßnahmen erstreckt. „Wir simulieren alle erdenklichen Schreckensszenarien wie Feuer, Viren und Serverausfall, bis hin zu Verstößen gegen die Regularien", erläutert Adiba.

Die erste Maßnahme trennt das Netzwerk der Spiele vollständig vom Internet ab. Keine Schädlinge von draußen sollen in die mehrstufig abgeschotteten Systeme gelangen, auch nicht durch Laptops und externe Zusatzgeräte wie CD-ROMs oder USB-Sticks. Biometrische Tools kommen aufgrund der teuren Implementierung bzw. Folgekosten sowie technischer Unwägbarkeiten gar nicht erst zum Einsatz.

Der Dienstleister setzt ausschließlich auf geprüfte und ausgereifte Technologien nach einem „Best of Breed"-Ansatz, wie beim Identity Management. Eine wichtige Rolle spielen klar definierte Eskalationsprozeduren. „Die Lösung liegt nicht in der Technik oder besonders raffinierten Abwehrtools, sondern in der organisatorischen Kunst ein teamorientiertes Wissens- und Risiko-Management pragmatisch umzusetzen", bekräftigt Vice President Adiba.

Ein „Schattenteam" verursacht während der Testphase ständig neue Probleme und hält die Teams auf Trab. Durch diese Strategie sei das IT-Sicherheitsteam in der Lage, alle Vorfälle nach einem Prioritätenschema effizient zu bearbeiten. Als zentrale Bedrohung gelten kritische IT-Dienste, wie die Aufzeichnung, Manipulation und illegale Verbreitung der Wettkampfergebnisse, aber auch auf Denial-of-Service-Attacken haben sich die Organisatoren eingestellt.

www.torino2006.org

Verdoppelung als Ziel

Laut IDC ist MicroStrategy das weltweit am schnellsten wachsende Unternehmen unter den Top-10-Business-Intelligence (BI)-Anbietern. Auf der bereits zweiten Anwenderkonferenz EuroWorld präsentierte das Unternehmen kürzlich seine Pläne.

Rüdiger Maier

„Wir bieten unseren Kunden die beste Technologie am Markt und wollen so auch entsprechend wachsen", gibt sich Gründer und CEO Michael Saylor wieder einmal siegessicher. Der für seine Technologie immer wieder gelobte BI-Anbieter war aufgrund zu ehrgeiziger Pläne vor einigen Jahren in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten, arbeitet jetzt aber emsig an seinem Comeback. In Europa seien die Markterfolge je nach Ländern sehr unterschiedlich, führt René J. J. Jepma, Vice President EMEA, aus. „Den Umstieg auf die neue Version 8 haben bereits über die Hälfte unserer Kunden realisiert", ist Jepma stolz. Sehr gut verankert sei man in Deutschland, England oder Frankreich, besonders im Telekommunikations- und Finanzbereich.

Auch in Osteuropa - etwa Polen, Türkei oder Litauen - konnte man große Installationen gewinnen: „Bisher gibt es in diesen Ländern sehr wenig BI-Projekte und wir können daher mit unserer neuen Technologie punkten", weiß Jepma. In einer türkischen Bank ist es beispielsweise nach Installation der Lösung nun möglich, gute Kunden nach Benutzung ihrer Karte im Bankgebäude bei Dienstleistungen vorzuziehen.

Mitarbeiterzahl verdoppeln

„Wir planen eine Verdoppelung unserer Mitarbeiter in den nächsten ein bis zwei Jahren und wollen natürlich entsprechend unsere Umsätze und Gewinne steigern", so Saylor. Nach der sehr aufwändigen Entwicklung der neuen Lösung müsse man sich jetzt intensiv um die Verbreitung und den Start kümmern. Die Vorfinanzierung sei in den letzten zehn Jahren erfolgt, nun wolle man die Früchte ernten. Dafür braucht es natürlich die richtigen und ausreichende Mitarbeiter: „Es ist oft sehr schwierig, geeignete Mitarbeiter zu finden, die auch Kundenwünsche erkennen und realisieren können", so der CEO. Durch den nun möglichen einfachen Zugang zu BI-Ergebnissen über das Internet werde sich BI sehr schnell verbreiten.

„Wir müssen im nächsten Technologiesprung daran arbeiten, Daten aus möglichst allen Quellen übernehmen und bearbeiten zu können", analysiert Saylor. Als nächsten Schritt will man 2006 zunächst die Mehrsprachen-Fähigkeit des Systems realisieren, die vor allem in Europa verlangt wird. Gleichzeitig profitiere BI jedoch von den durch Gesetze und Vorschriften immer besser abgelegten Daten: „BI-Lösungen hängen in ihrem Erfolg maßgeblich von der Datenqualität ab", so Saylor. Auch wolle man die Bereinigung am BI-Anbietermarkt durch ständige Übernahmen für den eigenen Erfolg nutzen. „Diese Bereinigung wird sicher die nächsten zehn Jahre noch anhalten und wir können uns daher immer mehr auf die inhaltliche Beratung konzentrieren, da nur mehr wenige Anbieter überbleiben werden", ist der CEO optimistisch, der weiterhin über die Hälfte der Anteile des Unternehmens selbst hält.

www.microstrategy.at

Thomas Pfeifer, Account Manager Microstategy Österreich, gratuliert Veronika Stocker, Projektleiterin bei der Mondial Assistance Group, zum erfolgreich abgeschlossenen Projekt.

Anwender: Mondial Assistance Group

Die Mondial Assistance Group ist in Österreich mit zwei Gesellschaften, der ELVIA Reiseversicherung (seit 1986) und der ELVIA Assistance GmbH (seit 1997), vertreten.

Projektleiterin Veronika Stocker: „ Die internationale Fusion brachte uns zwei unterschiedliche, ziemlich starre IT-Landschaften. Es war keine einheitliche Datenbasis verfügbar, die für die Vertriebs- und Unternehmenssteuerung schnell und zuverlässig die notwendigen Informationen lieferte. Die MicroStrategy-Plattform erfüllte sowohl die Anforderungen von Geschäftsführung als auch IT und Vertrieb." Entscheidungskriterien waren unter anderem eine hohe Performance selbst bei Ad-hoc-Analysen. Zudem sollte die Lösung benutzerfreundlich sein und es den Mitarbeitern ermöglichen, von jedem beliebigen Ort via Web tagesaktuelle Informationen abfragen zu können.

KUONI
Commerz-Reisen
Der Spezialist für Messereisen

Bequeme
Charterflüge
inklusive
Messetransfer

ab € 199,-

Hotels in
Messenähe

CeBIT
HANNOVER
9. - 15.MÄRZ 2006

Information & Buchung
www.commerzreisen.at
oder direkt bei:
Commerz Reisen Kuoni

4020 Linz, Hauptplatz 14
Tel: 0732 / 79 35 55
Fax: 0732 / 79 35 55 - 14
office.linz@commerzreisen.at

Fette Kunden mit Thin Clients

HTH Consulting GmbH in St. Pölten hat sich als Spezialist für Systemintegration binnen kürzester Zeit zum Citrix Platinum-Partner gemausert. Mit der Terminal-Server-Technologie konnten Großkunden wie ÖBB, Leiner/Kika, Wien Energie oder STRABAG an Land gezogen werden.

Alexander Hackl

„Wir sind einer von nur vier Platinum-Partnern in Österreich, die höchste Weihe, die man bei Citrix erhalten kann", erklärt Geschäftsführer Herbert Thallauer, der das Unternehmen 1999 auch gegründet hat. „Unsere Mitbewerber haben dafür teilweise doppelt so lang gebraucht", ergänzt der gelernte Elektro- und Nachrichtentechniker nicht ohne Stolz.

Zu den ersten Großkunden, die Thallauer gewinnen konnte, gehört ÖBB-Rail Cargo Austria. „Siemens Business Services hat dort ein neues Warenwirtschaftssystem implementiert - ein 35-Millionen Euro-Projekt. Das Ding war fast fertig, als sich herausstellte, dass sowohl das Netzwerk als auch viele PCs nicht leistungsfähig genug für die neuen Applikationen waren. SBS hat uns mit der Lösung des Problems beauftragt, und unter Citrix lief plötzlich alles bestens. Das hat das Projekt gerettet." In wenigen Monaten wurde 2002 der Rollout auf insgesamt 1.600 PCs und Notebooks sowie 120 Applikationen durchgeführt. Das System umfasst über 20 Produktionsserver, 90 Datenbankserver und mehrere Testserver. „Ohne Citrix wäre unser tägliches Datenvolumen nicht zu bewältigen", bestätigt Herbert Medlitsch, Projektleiter bei Rail Cargo.

Schlankes Verhalten

Das Thin-Client-Konzept bedeutet, dass ein Client seine Daten möglichst vollständig von einem Server bezieht. Die zentrale Anwendung von Citrix heißt Metaframe beziehungsweise Presentation Server. Damit kann von einem beliebigen Computer mit einem beliebigen Betriebssystem über ein beliebiges Netzwerk auf das Firmennetz zugegriffen werden, ohne dass die eigentliche Firmensoftware auf dem verwendeten Rechner installiert ist. Lediglich ein schlanker Citrix-Client ist notwendig. Das von Citrix entwickelte ICA (Independent Computing Architecture)-Protokoll, das zur Übertragung von Grafikdaten und Benutzereingaben zwischen Thin Client und dem Citrix Application Server dient, ist dabei deutlich schneller als Microsofts Remote Desktop Protocol (RDP). Es benötigt sehr wenig Netzwerkbandbreite, typischerweise 10-20 Kbps. Da nur die Tastatur- und Mauseingaben, die vom Benutzer getätigt werden, sowie die Grafikdaten, die sich auch tatsächlich auf dem Server geändert haben, übertragen werden, kann es auch auf langsamen Netzwerkverbindungen (z. B. GPRS/GSM) genutzt werden. „Viele Standorte verfügen nur über 64-kBit-Leitungen, da können wir keine Lösungen anbieten, die nur über 2 MBit-Leitungen performant laufen", erklärt Medlitsch. Rail Cargo Austria betreibt 192 Lokationen in Österreich. Dazu kommen Auslandsvertretungen in Budapest, Frankfurt am Main, Mailand, Prag, und Zagreb.

Es ist auch sichergestellt, dass alle Anwender immer den gleichen Softwarestand haben, da jedes Update zentral eingespielt wird. „Citrix ist als klassische Terminal Server-Technologie die ideale Lösung zum Zentralisieren. Und wegen der schlanken Software kann man auch die Lebensdauer alter Client-Rechner auf durchschnittlich sechs Jahre verdoppeln. In der Regel erspart man sich ein Drittel der IT-Kosten", betont Thallauer. Für Rail Cargo wurde auch ein Third-Level-Support aufgebaut. „Wir haben eine Sieben-Tage-Hotline rund um die Uhr eingerichtet. Das ist einzigartig", freut sich Thallauer. Ein weiteres „Baby, auf das wir sehr stolz sind" hat Thallauer mit dem Einrichtungshaus Leiner adoptiert: „Dort haben wir eine Citrix-Farm mit Steinzeit-Technologie übernommen. Zuerst haben wir ein neues Warenwirtschaftssystem (Microsoft Axapta, Anm.) für Ungarn implementiert und im vorigen Jahr den Auftrag für die Komplettterneuerung der gesamten Infrastruktur erhalten. Es wurden alle Thin Clients ausgetauscht, die Server abgebaut und zentralisiert. Das war auch logistisch eine Herausforderung."

„Wir helfen den Kunden, komplexe Netzwerke unter einen Hut zu bringen." - **Herbert Thallauer,** HTH-Geschäftsführer

Beratung und Konzeption

Die Stärken in der Systemintegration spielt HTH auch als zertifizierter VMware-Partner aus. Die Software zur Prozessor-Virtualisierung eignet sich sehr gut für die Server-Konsolidierung. Zweiter Schwerpunkt im HTH-Portfolio ist die Beratung. Wir helfen den Kunden, komplexe Netzwerke unter einen Hut zu bringen. Unsere Kernkompetenz liegt als zertifizierter Partner im direkten Microsoft-Umfeld." Der HTL-Absolvent Thallauer ist eher zufällig in die Branche hineingewachsen („IT hat mich anfangs gar nicht interessiert"). Nach mehreren Jobs als EDV-Techniker hat er 1999 beschlossen, „selbständig was zu machen" und die HTH zunächst als One-Man-Firma gegründet.

Heute beschäftigt Thallauer elf fixe und sechs freie Mitarbeiter. In Zukunft will er sich mehr auf Beratung und Konzeption als auf Realisierung konzentrieren sowie die Individualsoftware-Entwicklung forcieren. In puncto Wachstum zieht sich Thallauer bei 25 Mitarbeitern selbst eine Grenze. „Das ist für mich das Maximum. Mein Ziel ist nicht größtmögliches Wachstum, sondern größtmögliche Kundenzufriedenheit."

www.hth.co.at

Verrätern auf der Spur

Stefan Nusser hat seine Passion gefunden: Verräter aufspüren. Dabei geht es nicht um James-Bond-Szenarien, sondern um Kopierschutzverfahren für digitale Medien.

Erich Bonnert

Dr. **Stefan Nusser**, IBM Almaden Research Center

Daran tüftelt der Wirtschaftinformatiker aus Österreich in Diensten von IBM schon seit mehreren Jahren - und jetzt hat er mit seinem Software-Entwicklerteam im kalifornischen San Jose eine Lösung parat.

Digital Rights Management für Inhalte, die per DVD oder anderen Speichermedien verteilt werden sollen, ist recht komplex. Die Hackerszene ist derart aggressiv, dass man alle paar Monate mit geknackten oder ausgespähten Verschlüsselungsverfahren rechnen muss. Für jedes kopiergeschützte Medienprodukt müssen Verschlüsselungscodes an eine Vielzahl von Geräteherstellern weitergegeben werden, damit Abspielgeräte entwickelt werden können.

Genau hier aber liegt ein hohes Risikopotenzial: Gibt es nur ein Sicherungsverfahren für alle Geräte und gerät dieses in die falschen Hände, so können illegal Geräte gebaut werden, die jeden Inhalt entschlüsseln. Würde der Medienhersteller daraufhin den Schlüssel ändern, wäre zwar das Leck gestopft, wären aber auch alle legal verkauften Geräte wertlos.

Das Ziel ist daher ein Verschlüsselungssystem mit zahlreichen Codier-Varianten, die alle die gleiche Funktion haben, jedoch einzeln unterscheidbar sind. Wird ein Schlüssel „verraten" - was der Medienhersteller in der Regel schnell durch auftauchende Raubkopien bemerkt - kann die Quelle genau ermittelt werden. Diese Schlüsselvariante wird dann ungültig gemacht und funktioniert bei allen nachfolgenden Medienveröffentlichungen nicht mehr. Der „Verräter" des Codes ist außerdem eindeutig identifiziert.

Nussers Team hat nun mathematische Verfahren entwickelt, mit denen ein Satz von Verschlüsselungscodes sowie ein Verteilungsalgorithmus zur Zuordnung auf die Empfänger erstellt werden. Rund zwei Jahre hat die Software-Truppe mit der Produktentwicklung verbracht, die auf mehrjährigen Basisentwicklungen Nussers und anderer Wissenschaftler beruht.

Eigentlich hatte Stefan Nusser nur zwei Jahre Forschungsaufenthalt bei IBM geplant, als er 1997 ins Almaden Lab kam. Dann aber ergab ein Projekt schon das nächste - und noch eine dringende Weiterführung. Schließlich wurde eine Festanstellung daraus, und dann übertrug IBM dem Österreicher die Leitung des Content Protection Competency Center in seinem Forschungszentrum Almaden.

Acht Jahre sind inzwischen seit Nussers Promotion im Bereich Management-Informationssysteme an der Wiener Universität für Betriebswirtschaft vergangen. Seither war der Informatiker in mehreren Positionen in IBMs Softwaregruppe in Boca Raton/Florida tätig und als Entwicklungsmanager und Software-Architekt für den Content Manager. Dazwischen lagen außerdem noch ein Buch über Internet-Sicherheit und zahlreiche Vorträge auf internationalen Forschungskongressen.

Automatische Übersetzung

Gar nicht weit von Almaden - bei Google in Mountain View - tüftelt ein weiterer Österreicher an ganz anderen Problemen. Schon bevor er als Researcher beim Such-Primus Google anheuerte, war Franz Och für seine Forschungen auf dem Gebiet der automatischen Übersetzung bekannt. An der RWTH Aachen hat er zu diesem Thema promoviert, danach forschte er an der University of Southern California in Los Angeles.

Sein Team in den Google Research Labs konstruierte nun eine Übersetzungsmaschine, die chinesische Texte ins Englische übersetzt - obwohl keiner der Forscher chinesisch spricht. Wie geht so etwas? Die Programmierung ist sicherlich komplex, das Grundprinzip jedoch sehr einfach, erklärt Och. Jede Sprache wird von System gleich behandelt, ohne dass Grammatik oder andere Strukturen programmiert werden. Der Google-Dolmetscher lernt ausschließlich von bereits in viele Sprachen übersetzten Texten.

Das Entscheidende ist der riesige Vorrat an vorhandenen, korrekten Übersetzungen: Google hat Dokumente der Vereinten Nationen herangezogen und lernt von den Texten alle bekannten Wörter, Sätze und Wortkombinationen. Grundlage sind die Theorien vom statistischen Lernen. Bei genügend großem Textvorrat bildet der Computer ein Sprachmodell, erläutert Och - und braucht eigentlich nicht die Sprachen selbst zu verstehen, sondern nur ihre Muster. Der Prototyp aus dem Labor jedenfalls meistert auch anspruchsvolle Sätze aus dem Arabischen ins Englische eindrucksvoll. ❑

specialist in mobile working
mobil data
IT & Kommunikationslösungen GmbH
Ferrogasse 80/3
A-1180 Wien
t: +43-1-587 57 63-0
f: +43-1-587 57 63-999
e: office@mobil-data.at
i: www.mobil-data.at
mobile Sicherheitslösungen von pointsec
mobil-data

Erfolgreiches Frauen-Duo mit Charme und Kompetenz

Sie sind seit vielen Jahren bei HP und haben eines gemeinsam: Beide Frauen haben quasi von „unten" die Karriereleiter erklommen. Die eine startete 1975 als Buchhalterin, die andere 1985 als Assistentin. Heute leitet erstere, Christine Donner, einen der drei Hauptgeschäftsbereiche von HP Österreich, Imaging und Printing, während die andere, Madeleine Wicha, hier für das Marketing verantwortlich zeichnet.

Christine Wahlmüller

Christine Donner, Direktorin der Imaging & Printing Group und Mitglied der Geschäftsleitung von HP Österreich, Madeleine Wicha, Marketingmanagerin der Imaging & Printing Group, HP Österreich (Bild: Francisco Cyhlar)

Sie sind beide langjährige HP-Mitarbeiterinnen, wie sehen Sie persönlich Ihren Werdegang bzw. Ihre Entwicklung bis heute?

Donner: Ich habe gleich nach der HAK-Matura bei HP als Buchhalterin begonnen und dann im Lauf der Zeit alle oder sehr viele Sparten durchlaufen: Einkauf, Telefonverkauf, Order Processing oder auch Partnerbetreuung. Ganz frauentypisch habe ich zwei Kinder bekommen und - damals eher unüblich - weiter in der Firma, aber eben nur halbtags, gearbeitet. Außerdem hatte ich einfach Glück, der „positive Zufall" hat mich sozusagen getroffen, so wurde ich schließlich gefragt, ob ich nicht die Consumer-Verantwortung für Österreich übernehmen wolle. 2002 im Zuge der Fusion mit Compaq und der Neustrukturierung bekam ich dann sehr kurzfristig das Angebot, den Geschäftsbereich Imaging und Printing zu übernehmen. Da konnte ich nicht nein sagen.
Wicha: Bei mir war es eigentlich ganz anders, ich war nach einer AHS-Matura zunächst einige Jahre im Marcom/Sales in der Kosmetik-Branche in Deutschland tätig, Anfang der achtziger Jahre ging ich dann noch für eineinhalb Jahre nach Paris, bevor ich eher zufällig nach Wien zurückkehrte. Nach einem Jahr bei der Firma Datapoint, die es heute nicht mehr gibt, wechselte ich dann eher zufällig als Assistentin der Verkaufsleitung zu HP. Später war ich dann auch im Controlling oder Einkauf tätig. Meine heutige Position als Marketingmanagerin habe ich seit 2002.

Trotz langjähriger Mitarbeit - haben Sie sich jemals überlegt, in eine andere Branche zu gehen oder den Job zu wechseln?

Donner: Eigentlich nie. Aber mein Traum ist es, irgendwann einmal mit einer Gärtnerei zu kooperieren und mit Blumen und Pflanzen zu arbeiten.
Wicha: Ich komme ja aus der Kosmetik-Branche, das kann ich mir heute gar nicht mehr vorstellen. Ich sehe in der IT-Branche viel mehr Substanz bei den Produkten, da bietet das Marketing viele Möglichkeiten. Jobwechsel? Nein, höchstens irgendwann ein radikaler Bruch, dann würde ich aber etwas total anderes machen, irgendetwas im Sozialbereich.

Hatten Sie jemals das Gefühl, als Frau in der IT-Branche nicht akzeptiert zu werden?

Donner: Nein, man muss sich nur als Frau mehr beweisen. Und es gibt eben wenige Frauen insgesamt, das sehe ich aber nicht negativ, ganz im Gegenteil, ich habe dadurch sicher eine Menge gelernt z. B. bei gewissen Dingen klar und präzise auf den Punkt zu kommen. Aber ich muss schon gestehen: Die Startzeit war hart.
Wicha: Ich persönlich habe nie Akzeptanzprobleme gehabt. Vielleicht ist es auch so: Je älter man wird, desto einfacher wird es. Man bekommt einen unheimlichen Überblick und hat es als erfahrene Frau im Job leichter.

Was würden Sie heute jungen Frauen empfehlen, die vor der Berufsentscheidung stehen?

Donner: Ich kann nur den Rat geben, jede sollte auf ihre Neigungen hören und vertrauen. Heute gibt es ja so viele Möglichkeiten und Angebote. Meine Eltern hatten z. B. einen Weinbaubetrieb, und mein Vater erwartete eigentlich, dass ich da einsteigen würde. Ich war aber von HP begeis-

HP Österreich ist frauenfreundlich

HP Österreich ist für Vertrieb, Support und Marketing der HP-Produkte und Dienstleistungen sowie in einigen Bereichen auch für das Management in Ost-, Zentral- und Süd-Europa, den Nahen Osten, Zentralasien sowie Afrika verantwortlich. In den Jahren 1995 und 1997 wurde HP Österreich zum „frauenfreundlichsten Betrieb Wiens" gekürt und mit dem „Gläsernen Schuh" bedacht. Der Frauenanteil liegt bei rund 30 Prozent von insgesamt 808 Mitarbeitern. 60 Frauen haben einen tatsächlich „technischen" Job. Rund 30 verschiedene Arbeitszeitmodelle sowie Teleworking stehen für alle Mitarbeiter zur Auswahl. Hoch geschätzt wird auch das „Family Service", d. h. Angebote zur Kinderbetreuung und Altenpflege, Ehe-, Rechts-Sozial-, sowie Erziehungsberatung oder Mediation. Das HP-Frauennetzwerk „Womennetwork@hp" dient zum Erfahrungsaustausch und zur aktiven Frauenförderung im Unternehmen. Ziel ist es, die Anzahl weiblicher Manager und Experten im Unternehmen langfristig weiter zu erhöhen.

tert und wollte das unbedingt machen. Anfangs war er zwar böse, aber schließlich hat er akzeptiert, und ich durfte das machen, was ich wollte.
Wicha: Ich finde außerdem sehr wichtig, dass man viele Dinge einfach einmal kennenlernt. Auch ins Ausland zu gehen, ist eine gute, wichtige Erfahrung. Vielleicht auch ein Handwerk erlernen, das ist heute eigentlich eine echte Marktlücke: Gute Handwerker sind rar.

Zurück zu Ihrer persönlichen Situation. Wie kommen Sie mit der Herausforderung Familie und Job zurecht?

Donner: Wie gesagt, ich habe zwei Söhne, zurzeit 24 und 21 Jahre alt. Anfangs habe ich halbtags gearbeitet, die Kinder waren viel bei den Großeltern und der Leihoma am Land. Und ich habe gelernt, sehr gut organisiert zu sein. Aber es ist schon so. Man bekommt auch oft ein schlechtes Gewissen (eingeredet): Deswegen habe ich meine Buben selbst gefragt, ob sie sich rückblickend vernachlässigt gefühlt haben. Die eher erstaunte Antwort war: Nein, Du warst doch immer für uns da, wenn wir Dich gebraucht haben. Mir war wichtig, dass beide eine gute Ausbildung haben, die sie sich selbst aussuchen können: Beide haben eine HTL besucht, beide studieren jetzt. Fazit rückblickend: Kinder und Job unter einen Hut zu bekommen ist nicht einfach. Heute ist es mit den vielen Arbeitzeitmodellen und auch der Akzeptanz zumindest um einiges einfacher geworden.
Wicha: Ich habe keine Kinder, wollte aber auch nie welche. Trotzdem bin ich ein absoluter Familienmensch, lebe in einer langjährigen Partnerschaft und habe viele Nichten und Neffen, da fungiere ich wohl als nette Erbtante.

Wie sehen Ihre Ziele für die nächsten zwei bis drei Jahre aus?

Donner: Ich möchte mit dem österreichischen Team Schritt für Schritt in die richtige Richtung gehen und natürlich den Businessplan und die angepeilten Umsätze erfüllen.
Wicha: Schwerpunkte sind bei den Produkten Fotodrucker sowie die HP-Digitalkameras.

Letzte Frage: Sie haben beide sehr verantwortungsvolle, zeitintensive Jobs, wie sieht es da mit Hobbys und Freizeit aus?

Donner: Ich übe mich im sportlichen Ausgleich und habe erst kürzlich wieder angefangen zu laufen. Das ist ein herrliches Gefühl, wenn man eine Stunde laufen war. Der Rest der Freizeit ist für Familie und Kinder reserviert.
Wicha: Mir ist Sport ebenfalls wichtig, früher war ich viel reiten und bergsteigen, heute bevorzuge ich Walken oder Rad fahren. Außerdem verbringe ich sehr viel Zeit in unserem großen Garten. Einen großen Stellenwert hat für mich die Familie.

Sicherheit im Fokus

Seit Frühjahr 2005 ist der Distributor Infinigate auch am österreichischen Markt - tätig, ein eigenes Büro in Wien ist geplant. Hierzulande vertreibt man derzeit die Produkte von Astaro, Clearswift und McAfee.

Rüdiger Maier

Das 1996 in München als Internet2000 gegründete Distributionsunternehmen hat sich auf Produkte und Lösungen im Bereich der Internet-Software spezialisiert. Das Geschäftsmodell setzt konsequent auf einen Vertrieb über Partner. Neben den klassischen Value Added Services wie Support, Training und Hotline bietet man auch auf „Pull-Marketing-Aktivitäten": „Wir geben unseren Wiederverkäufern intensive Unterstützung in der Pre- und Post-Sales-Phase, etwa auch bei Marketingaktivitäten", erläutert Andreas Bechtold, Geschäftsführer von Infinigate Deutschland im MONITOR-Gespräch. So werden Systemhäuser, Webintegratoren, Reseller und Internet-Service-Provider besonders effektiv in ihren Handelsaktivitäten unterstützt. Seit etwa eineinhalb Jahren begleiten im Rahmen dieser Aktivitäten Techniker die Reseller bei ersten Kundenterminen und schulen diese laufend auf neue Produkte. „In Österreich sind wir derzeit mit zwei Personen präsent, planen aber im zweiten Quartal 2006 eine eigene Niederlassung in Wien zu eröffnen!"

Einer der betreuten Hersteller ist die deutsche Astaro AG: „Wir wurden 2000 in Kalrsruhe gegründet und beschäftigen heute etwa 70 Mitarbeiter dort", erklärt Michael Frings, Director Project Management, im MONITOR-Gespräch. Das Unternehmen mit zusätzlichen Aktivitäten in den USA (Boston) ist Spezialist für Netzwerksicherheit und stellte kürzlich die neue Unified-Threat Management-Lösung Security Gateway 425 vor. „Wir haben uns auf linux- bzw. open-source-basierte Lösungen spezialisiert und konnten bereits einige Auszeichnungen für unsere Sicherheitslösungen erringen."

Diese können sowohl als „Appliances" (Hardware und Software) bezogen werden als auch als reine Software-Produkte. „Bei der Software konnten wir Verträge mit Dell, IBM und anderen schließen", ist Frings stolz. Im Vergleich zur Vorgängerversion ASG 420 verfügt Security Gateway 425 über eine neue Hardwarebeschleunigerkarte von Sensory Networks, die eine mehr als doppelt so hohe Geschwindigkeit beim Virenscannen ermöglicht. Das System erreicht einen Firewall-Durchsatz von 1 Gbps und einen VPN-Durchsatz von 256 Mbps. Die Hardware Appliance, die neun Sicherheitsanwendungen in einer Komplettlösung vereint, bietet in der Grundausstattung Firewall-, VPN- und Intrusion-Prevention-Schutz und kann modular mit Viren-, Spam-, Spyware- und URL-Filter aufgerüstet werden.

„In Österreich sind wir derzeit mit zwei Personen präsent, planen aber im zweiten Quartal 2006 eine eigene Niederlassung in Wien zu eröffnen!" - **Andreas Bechtold**, Geschäftsführer Infinigate Deutschland

www.astaro.de
www.infinigate.at

Einheitliche Lösung

Die österreichische MACO-Gruppe - Spezialist für Fenster, Tür- und Ladenbeschläge - entschied sich für die ERP-Lösung Semiramis. Im Gespräch mit MONITOR erläuterte der DV-Leiter der MACO-Italien-Tochter Maico Stefan Bacher die wichtigsten Gründe für den Umstieg.

Rüdiger Maier

„Bisher hatten wir in allen Niederlassungen eigene ERP-Systeme im Einsatz. Dann wurden uns aber die Vorteile einer einheitlichen und umfassenden Lösung klar und wir machten uns auf die Suche“, schildert Bacher die Vorgeschichte. Besonders wichtig für die Entscheidung war dabei neben der ausgereiften Software auch die Verlässlichkeit des Partners: „Wir sind schon fast 20 Jahre KTW-Kunde und haben in dieser Zeit ein sehr enges Verhältnis aufgebaut.“

Nach dem Zuschlag für KTW vor etwa zwei Jahren entschied man sich für ein stufenweises Vorgehen bei der Einführung. Die erste Vertriebsgesellschaft der Gruppe, in der die Software eingeführt wurde, ist Maico in Südtirol. Dort läuft sie seit Sommer 2005 im Echtbetrieb. Die nächste Stufe Erweiterung der Lösung auf die gesamte MACO-Gruppe. Am Standort in Südtirol waren die etwa 60 Außendienst-Mitarbeiter schon sehr früh mit Laptops ausgestattet und können nun auch mobil über Browser direkt auf das System zugreifen.

„Als Vertriebsgesellschaft für die Länder Italien, Spanien, Portugal und Griechenland können die 140 Maico-Mitarbeiter ihre Kunden dann am umfassendsten und kompetentesten betreuen, wenn sie alle kundenrelevanten Informationen - von Artikeldaten über Konditionen bis zur E-Mail-Korrespondenz - in allen Phasen des Kundenkontakts sofort zur Hand haben“, sagt Bacher.

Maico DV-Leiter **Stefan Bacher**: „Semiramis sorgt für erheblich niedrigere Prozess- und IT-Betriebskosten.“

Die komplette Abbildung der internationalen Aufbauorganisation mit zwei Produktions- und sechs Vertriebsstandorten in einer zentralen Installation war ein weiteres Schlüsselkriterium. „Das sorgt für erheblich günstigere Prozess- und IT-Betriebskosten“, so Bacher. „So sind wir gerüstet, unsere Marktanteile wie geplant zu erhöhen und den Maico-Umsatz in den nächsten fünf Jahren kontinuierlich und überproportional zum Marktwachstum zu steigern“, so Bacher abschließend.

www.maco.at
www.ktw.at

Modul2000 SQL mit neuer Version

Neue Module erweitern die Version 2006 der Business Software Modul2000

Modul Software konzentriert sich seit über 15 Jahren auf die Entwicklung von Softwarelösungen, die hochgradig individualisierbar sind, aber dennoch nicht die Nachteile einer Individualprogrammierung mit sich bringen. Kernprodukt ist das Warenwirtschaftssystem „Modul2000 SQL“ auf Basis des Microsoft SQL-Server 2000, das nun in der Version 2006 präsentiert wird.

Die Version 2006 bringt neue Module, wie eine vollständig integrierte Kassenlösung: direkte Bankomat-Anbindung, Office-Integration, Reklamationshandling, Zentral-Filialverbund sowie das Web-Interface erweitern die Einsatzmöglichkeiten. Für zahlreiche Branchen stehen außerdem vorkonfigurierte und damit rasch einsetzbare Lösungen bereit. Dazu zählen beispielsweise der Einrichtungsfachhandel, die Baubranche, Unternehmen der Telekommunikation, kommunale Versorger, der Einzelhandel (Shop-Lösung). Modul Software GmbH. entwickelt, vertreibt und implementiert mit 15 Jahren Branchenerfahrung professionelle Business-Software mit dem Schwerpunkt Warenwirtschaftssysteme. Zielgruppe sind Klein- und Mittelbetriebe mit spezifischen Anforderungen, die nicht auf die Vorteile einer standardisierten Lösung verzichten wollen. „Aus der Erkenntnis heraus, dass jedes erfolgreiche Unternehmen auch einzigartig ist, ergibt sich der Bedarf an einzigartiger, auf die individuellen Bedürfnisse und Anforderungen des Unternehmens zugeschnittener Software“, erläutert Sven Gillissen, Geschäftsführer Modul Software GmbH.

www.modulsoft.com

„Nur wer heute ein Produkt bietet, das die gewünschten Informationen wirklich „auf Knopfdruck“ liefert, kann bei den Anwendern punkten!“ - **Sven Gillissen**, Geschäftsführer, Modul Software GmbH

Safer Shopping

„Online Shopping Guide 2005“
Hans Zeger, Bohmann Verlag
192 Seiten, EUR 9,90, ISBN: 3-901983-58-9

Bestellungen unter www.monitor.co.at/osg2005

NEXANS Datenverkabelung bei KSI

KSI Kontakt-Systeme Inter hat die Distribution von NEXANS Datenverkabelungsprodukten übernommen.

NEXANS ist weltweit zweitgrößter Datenverkabelungsspezialist. Das Unternehmen ist besonders als Lieferant für „Strukturierte Verkabelung" bekannt und bietet als einziger Hersteller einen CAT-7-Stecker an, der voll genormt ist. Diese Steckverbindung mit der Bezeichnung GG-45 ist rückwärtskompatibel in den CAT-6- oder CAT-5-Bereich und kann somit auch in diesen Netzen eingesetzt werden.

In Mitteleuropa wird derzeit folgende „Verkabelungs-Philosophie" vertreten: CAT-7-Kabel sollen in die Wand und günstige CAT-6-Steckverbinder auf die Schnittstellen.

Mit dieser technischen Ausrüstung ist man für zukünftige Datenübertragungsraten von bis zu 10 GBit gerüstet: Denn 10 Gigabit-Ethernet kommt bereits mit Riesenschritten auf Rechenzentren und andere Großanwender zu.

Geschirmte CAT-7-Kabel mit echten CAT-7-Steckverbindern bieten einen großen technischen Vorteil. Der „Headroom" (Sicherheitsfaktor) gegenüber einer CAT-6-Verkabelung erhöht sich auf bis zu 14 dB. CAT-7-Kabel mit einer höheren Bandbreite (862, 900MHz) können auch als Multimediakabel im „Cable-Sharing"-Verfahren eingesetzt werden. Bei reinen Datenanwendern wird dies aber nicht infrage kommen, da ab der Übertragungsrate von 1 Gbps bereits alle 4 Paare (8 Adern) der Leitung gebraucht werden.

Um Planungsbüros eine komfortable Software für die Planung von Verkabelungen zur Verfügung stellen zu können, wird ein englischsprachiges, praxiserprobtes Programm in die deutsche Sprache übersetzt. Im Frühjahr 2006 wird KSI, im Rahmen der Hausmesse und bei Seminaren, dieses Tool vorstellen. Diese komfortable Software soll dann, zwecks „Selbstüberzeugung" an interessierte Planer abgegeben werden.

Unterlagen für Interessenten sind bereits vorhanden.

KSI Kontakt-Systeme Inter Ges.m.b.H.
A-1230 Wien, Richard-Strauss-Str. 39
Tel.: +43/(0)1/61096-0
E-Mail: ksi@ksi.at
http://www.ksi.at

PROMOTION

Nur das M aus KMU

Bisher auf Großkunden spezialisiert, will der österreichische IT-Dienstleister SupportEDV nun auch verstärkt den Mittelstand betreuen.

Andreas Roesler-Schmidt

SupportEDV betreut bereits seit 1987 die IT-Systeme von Großkunden und konzentriert sich dabei auf zwei Software-Umgebungen: Windows Server sowie SuSE/RedHat Linux auf IA32 und IA64-Server-Plattformen. Zum Leistungsumfang des 20-Mann-Unternehmens gehören neben Windows- und Linux-Server-Implementierungen die Server-Konsolidierung und -Virtualisierung, SAN-Storage und Backup-Lösungen, Remote-Software- und -Security-Wartung, Hardware-Services und Benachrichtigungen sowie das Betreiben ganzer Rechenzentrums-Infrastruktursysteme. Eine Spezialität des Unternehmens wurden globale Rollouts für österreichische Unternehmen wie die OMV.

War man bisher ausschließlich Ansprechpartner für Großkunden, richtet man das Portfolio nun auch auf Mittelstandskunden aus. „Dabei zielen wir aber wirklich nur auf das M aus KMU", meint Geschäftsführer Gerhard Dörfler. Die genaue Größe dieser Kunden variiert natürlich, aber eine gewisse Infrastruktur sollte vorhanden sein, drei bis vier Server sollten im Unternehmen stehen. Schließlich ist SupportEDV auf die Server-Wartung und nicht auf Clients spezialisiert. „Unserer Erfahrung nach haben die IT-Abteilungen die Clients meist sehr gut im Griff, sind aber sehr froh, Unterstützung bei den Servern zu bekommen." Auch kommunikationstechnisch sollten Mittelstandskunden gewisse Voraussetzungen erfüllen: „Es sollte schon einen eigenen Systemadministrator geben, mit dem wir eine Sprache sprechen können." Dann jedoch lässt sich der Erfahrungsschatz aus dem Großkundenbereich prima in den Mittelstand übertragen, ist Dörfler überzeugt. „Die Anforderungen sind nicht unbedingt niedriger, weil sie kleiner sind. Auch der Mittelstand ist von hochverfügbaren Systemen abhängig."

„Auch der Mittelstand ist von hochverfügbaren Systemen abhängig." - **Gerhard Doerfler**, Geschäftsführer SupportEDV

Bei den Systemen beschränkt man sich streng auf die Kernkompetenzen. Man betreut Hardware auf Intel- bzw. AMD-32- und 64-bit-Basis und Windows-Server sowie Linux (SuSE/RedHat) -Systeme. Ganz bewusst betreut man keine Unix-Systeme. „Wir wollen das nicht anbieten, bloß weil es ‚ähnlich' ist. Wir wollen nur jene Leistungen anbieten, die wir wirklich gut erbringen können." Für Projekte, bei denen anderes gefragt ist, greift man auf Partner zurück.

www.supportedv.com

Jajah: VoIP-Alternative zu Skype?

Skype steht bei Voice-over-IP-Fans hoch im Kurs, ist aber beileibe nicht der einzige VoIP-Anbieter. Seit einem halben Jahr bietet Jajah, eine österreichisch-luxemburgische Gründung, Gratis-Internettelefonie an.

Christine Wahlmüller

Jajah - kein neues Energiegetränk, sondern ein ambitionierter VoIP-Anbieter aus Österreich/-Luxemburg

Bereits drei Tage nach dem Start im Juli hatten sich 50.000 User registriert. Und nur acht Wochen danach erreichte Jajah ein Volumen von 5 Mio. Telefonieminuten. Via Internet telefoniert man gratis, nur Gespräche zu Festnetz- und Mobilfunk-Anschlüssen kosten. Dafür kooperiert Jajah seit November als erster VoIP-Anbieter mit paysafecard.

Telefonieren kostet Geld. Stimmt. Doch die Telefonkosten lassen sich drastisch reduzieren, vorausgesetzt man telefoniert clever bzw. stellt sein Telefonverhalten um. VoIP (Voice over Internet Protocol = Internet-Telefonie) bietet heute dazu eine gute Möglichkeit, ob im Haushalt oder im Büro, vor allem Vieltelefonierer dürfen sich freuen.

Voraussetzung für das Telefonieren via Internet ist ein (moderner) Computer sowie ein guter Internetzugang (möglichst Breitband). Dann kann es schon losgehen. Zuvor muss nur noch die VoIP-Software des gewünschten Anbieters aus dem Web herunter geladen werden. Das geht schnell, egal, ob man sich jetzt für Skype oder Jajah entscheidet. „Unsere Zielgruppe sind alle jene, die Telefonkosten sparen wollen und über einen Internetzugang verfügen", meint Jajah-Österreich-Geschäftsführer Karl Stagl. Wer ist nun Jajah bzw. wer steckt dahinter? Eigentümer sind die Rokon Beteiligungsgmbh sowie die MPC Holding Establishment Liechtenstein. Firmensitze befinden sich in Luxemburg und im vierten Wiener Gemeindebezirk.

Namensgeber für das aufstrebende Internet-Unternehmen ist F. Jajah Watamba, der allerdings niemals in der Öffentlichkeit auftritt und auch keine Interviews gibt. Der Australier Francis Jajah Domenicus schloss sich im Alter von 16 Jahren dem Stamm der Watamba an und änderte auch demzufolge seinen Namen. Kommunikation spielte eine zentrale Rolle („Buschtelefon"), unter dem Slogan „Free your voice" beschäftigte sich F. Jajah Watamba seit den 80er Jahren intensiv mit Telefonie und modernsten Kommunikationsmöglichkeiten - so weit die Story gemäß Firmenwebsite. Fest steht, dass Jajah ganz real im Juli 2005 als VoIP-Anbieter gegründet wurde und heute 25 Mitarbeiter beschäftigt. Jajah-Geschäftsführer Karl Stagl ist kein Unbekannter, sondern seit 25 Jahren in der Telekom-Branche, zuletzt als Vizepräsident bei Ericsson und CEO von Ericsson Slowakei. Zuvor war Stagl als CTO bei Schrack Datakom im Einsatz.

Jajah Österreich Geschäftsführer **Karl Stagl**: Telekom-Know-how seit 25 Jahren

Jajah in der Praxis

Konkret bietet Jajah Gratis-Internettelefonie zu Jajah, Skype, SIP/IAX-Teilnehmern (über 100 Mio. weltweit) sowie kostengünstige Telefonate vor allem zu Festnetzanschlüssen (z. B. 1,73 Cent für Wien, 1,93 Cent für Österreich). Die Mobilfunkgebühren sind für Österreich allerdings eher hoch angesiedelt (von 19,34 Cent zu A1 bis 35,39 Cent pro Minute zu „Drei"). Dafür lockt Jajah mit zahlreichen kostenlosen Features, angefangen von Chat, Videoübertragung, Nachrichtenversand und Voicebox bis hin zu Konferenzschaltungen, Klingeltönen, Animationen, Anrufweiterleitung oder Makeln zwischen mehreren Anrufern. „Dadurch heben wir uns von Konkurrenzprodukten ab und erlauben, gestalterische Vielfalt und Kreativität einzusetzen", betont Jajah-Chef Karl Stagl. Zur Zeit steht der Jajah-Client in Release 2.2. Beta 10 zum Download für Windows-User zur Verfügung. In Kürze soll es auch für Apple und Linux den Jajah-Client geben. Auch via Handy kann VoIP bei Jajah genutzt werden.
(http://mobile.jajah.com)

Kooperation mit Paysafecard

Seit November sind kostenpflichtige Jajah-Telefongespräche zu Festnetz- und Mobilfunknummern auch via paysafecard (www.paysafecard.com) zahlbar. „Die Verhandlungen mit Jajah sind sehr schnell gegangen, nach zwei Meetings war alles unter Dach und Fach", erzählt paysafecard-Marketing-Vorstand Michael Altrichter. Paysafecard hat zurzeit bereits etwa 2.000 Partner. Die Karte, die

als Zahlungsmittel im Internet dient, ist in verschiedenen Preisklassen (10, 25, 50, 100 Euro) in rund 10.000 Vertriebsstellen in Österreich und Deutschland erhältlich. Die Paysafecard funktioniert wie eine Telefonwertkarte. Mittels eines 16-stelligen Codes, der auf der Rückseite der Karte freigerubbelt wird, kann der User im Internet bezahlen. „Telefonie und Prepaid-Karten passen perfekt zusammen. Jajah ist unser erster VoIP-Anbieter, da werden sicher noch weitere folgen", hält Altrichter das vorliegende Win-Win-Modell für ausbaufähig. „Wir werden uns in der Pilotphase mit Jajah einmal ansehen, wie es läuft", bleibt Altrichter abwartend. Paysafecard selbst läuft nach eher zähem Start im Jahr 2000 nun vielversprechend. 2005 werden insgesamt eine Mio. Karten verkauft, „wir erreichen damit ein Wachstum von 300 Prozent", verkündet Altrichter stolz. Für 2006 ist die Expansion in andere EU-Länder geplant. Das kommt Jajah gerade recht, immerhin gibt es bereits in 197 Ländern Jajah-User. Weitere Zahlungsmöglichkeiten bei Jajah sind zur Zeit Kreditkarte (Visa, MasterCard), Paypal und Banküberweisung.

Ziele und Strategie

Von den 5 Mio. Jajah-Telefonieminuten Ende August waren rund die Hälfte kostenlose Telefonate im eigenen Netzwerk, jeder 10. Call erfolgte - ebenfalls kostenlos - zu anderen VoIP-Services, der Rest von immerhin bereits 40 Prozent waren kostenpflichtige Anrufe zu Handys und Festnetz. Der durchschnittliche Umsatz per User (ARPU) wird von Jajah derzeit mit 1,25 Euro beziffert. „Damit liegen wir schon jetzt um geschätzte 80 Prozent über dem ARPU der Konkurrenz", ist Jajah-Chef Stagl zuversichtlich. In Kürze wird die Betaversion des Webphones durch eine Vollversion ersetzt. Neues Design, kostenlose Video-Messages, und Inbound-Nummern zu mindestens 10 Ländern sind angekündigt. Klingt alles sehr gut. Trotzdem sind die Reaktionen aus der Praxis zurzeit (noch) gedämpft. So klagte ein User jüngst in einem Internet-Forum: Die Gesprächsqualität nach Thailand ist leider zu vergessen.
www.jajah.com

Ist eine Security-Policy notwendig?

Besonders in letzter Zeit werden Hackerattacken immer erfolgreicher, da sie nicht die Technik, sondern die Schwachstelle „Mensch" angreifen.

Manfred Wöhrl

Eine Darstellung der bekanntesten „Social-Hacking-Varianten" würde viele Seiten füllen und den Einfallsreichtum von Angreifern zeigen. Als Basis erfolgt meist irgendein „Spoofing-Angriff" (Vorspiegelung falscher Tatsachen) mit dem Ziel, einen naiven User zu überlisten und ihn möglicherweise zu einem nichtahnenden Komplizen werden zu lassen. Wenn einem einfachen „User" nicht gesagt wird, wie ein Passwort auszusehen hat oder wie er damit umgehen soll („Awareness-Bildung") wird er im LAN und von außen (z. B. für Phishing-Attacken) angreifbar sein.

Deshalb müssen wir den Bogen viel weiter spannen, wenn wir von „Sicherheit" reden und dürfen uns nicht nur auf technische Fragen wie den Einsatz von Firewalls oder VPNs beschränken: Die Informationssicherheit und deren Organisation tritt in den Vordergrund. Der Aufbau eines ISMS (Informations-Sicherheits-Management-Systems) wäre das Ziel.
Ziele eines ISMS sind:

- Festlegen von Schutzklassen, welche Informationen firmenkritisch sind,
- Definition von Umsetzungsrichtlinien für den Schutz der Informationen,
- Formulierung von „Policies",
- regelmäßige Überprüfung der Einhaltung der „Policies",
- eventuelle Anpassung der „Policies" an die praktischen Gegebenheiten.

Speziell für ISMS gibt es eine Reihe von Standards und Normen, wie BS7799, ISO17799 oder seit Oktober dieses Jahres ISO27001, aber auch „Grundschutzhandbücher" vom BSI oder von A-SIT. Mittelständische Unternehmen und vor allem Großbetriebe beschäftigen sich schon länger mit Informationssicherheit, während sich (besonders kleinere) KMUs gerade erst zögernd und meist ausschließlich auf das Thema technische Security einlassen.

Zusammenfassend möchte ich eindeutig feststellen, dass einfache Regeln (ob sie jetzt als „Policy" bezeichnet werden oder nicht) für einen gesicherten Betrieb einer IT-Landschaft unumgänglich sind! Es ist zwar sinnvoll, eine Zertifizierung anzustreben, aber für manche KMUs wäre es bereits ein großer Schritt, wenigstens „in Anlehnung an ISO17799" vorzugehen, wenn die Zertifizierungskosten abschrecken sollten.

In diese Richtung werden in den nächsten Monaten einige koordinierte Aktionen zwischen WKW, WIFI und RICS erfolgen, die besonders zur Bewusstseinsbildung im Bereich der kleinsten KMUs führen sollen.

Im nächsten Monat widme ich mich der Frage:"WLAN und Security - ein Widerspruch in sich ?"

Dr. **Manfred Wöhrl**, ist seit mehr als 25 Jahren im Bereich der EDV mit den Spezialgebieten Computervernetzung und Security (CCSE - Checkpoint Certified Security Engineer) tätig. Er ist Lehrbeauftragter an der Wirtschaftsuniversität Wien, Vortragender der Donau-Universität in Krems und Geschäftsführer der R.I.C.S. EDV-GmbH (Research Institute for Computer Science, http://www.rics.at), spezialisiert auf Securitychecks und Security-Consulting. Dr. Wöhrl ist Vortragender und Betreuer bei einer Reihe von Seminaren und Tagungen und gerichtlich beeideter und zertifizierter Sachverständiger.
Manfred.Woehrl@rics.at

Sie haben Security-Probleme? Fragen Sie Dr. Wöhrl!

Sollten Sie Fragen zum Aufbau einfacher Securitypolicys oder zu anderen Security-Problemen haben, senden Sie ein kurzes E-Mail an die MONITOR-Redaktion, troger@monitor.co.at , wir leiten Ihr E-Mail gerne an Dr. Manfred Wöhrl weiter.

USB-Schutz: Unterschiedliche Strategien beleben das Geschäft

Noch ist kein Königsweg in Sicht. Die Bandbreite der angebotenen Lösungen ist groß - gefragt ist vor allem ein sorgsames Management.

Lothar Lochmaier

Auf der diesjährigen Black-Hat-Konferenz in Las Vegas zeigten Spezialisten, dass der laxe Umgang mit der USB-Schnittstelle immer noch ein akutes Problem darstellt. Denn der Datenaustausch eignet sich als bequeme Seitentüre zum Einschleusen von Würmern, Viren und Trojanern ins Unternehmensnetzwerk. Eine praktikable Lösungsstrategie für unterschiedliche Endgeräte wie iPod, MP3-Player, Digitalkameras bis hin zu PDAs und USB-Sticks gibt es indes nicht.

Mit der zunehmenden Verbreitung von USB-Speichermedien hat sich sogar ein neuer Marketinghype gebildet, „Podslurping" (slurping = schlürfen): Ein kleines Tool „schlürft" oder saugt via iPod von einem angeschlossenen PC unterschiedliche Text-, Powerpoint-Dateien oder Tabellenformate heraus. Einige Anbieter schießen allerdings übers Ziel hinaus, indem sie etwa die im Unternehmen tätige Putzfrau unter Generalverdacht stellen und plakativ damit werben.

Passenderweise bietet Centennial Software mit „Device Wall" gleich ein Tool an, mit dem der Nutzer selbst entscheiden kann, welche Geräte am USB-Port laufen. Die Software-Lösung verhindert den Informationsaustausch zwischen Firmen-PCs und nicht-autorisierten Geräten, soll aber nur Geräte blockieren, die eine Gefahr darstellen, nicht aber Peripheriegeräte wie Maus oder Keyboard.

Ein weiterer Ansatz propagiert die komplette Verschlüsselung, auch bei mobilen Datenträgern wie USB-Sticks. Pointsec etwa setzt bei Desktopsystemen und Notebooks auf eine vollständige Sektor-für-Sektor-Verschlüsselung der gesamten Festplatte, nicht nur für die im Gebrauch befindlichen Speicherbereiche, sondern auch bei temporären oder gelöschten Files sowie für den aktuell nicht genutzten Speicherplatz.

Die deutsche Virenschutzfirma H+BEDV plädiert für das grundsätzliche Scannen von USB-Devices auf Schädlingsbefall, nachdem diverse MP3-Player von Creative Technology offenbar mit akutem Virenbefall ausgeliefert wurden. Als probate Schutzmaßnahme empfiehlt Virenspezialist Gernot Hacker aktuelle Virensoftware: „Nahezu alle gängigen Geräte binden sich wie ein reguläres Datenlaufwerk ins Betriebssystem ein - und hier stellt ein installierter Virenscanner automatisch den gewohnten Schutz her."

Sicherheitsspezialist Securewave sieht den Schlüssel zu hundertprozentiger Sicherheit hingegen im White-List-Prinzip und begründet dies damit, dass Unternehmen nicht für jedes neu entwickelte Wechselmedium eine separate Schutzlösung implementieren. Sowohl für Anwendungen als auch für externe Geräte richtet Sanctuary Device Control entsprechende Freigaben für einzelne Mitarbeiter beziehungsweise Abteilungen ein. Die Nutzung ist ausschließlich nach dieser zentral vergebenen Berechtigung möglich.

Dadurch sollen schädliche Programme im E-Mailverkehr erst gar nicht ausgeführt werden. Außerdem hat Securewave seine Client-Server Performance um neue Features erweitert: Sie beinhalten nun Mechanismen zur Steuerung von Zeitüberschreitungen des Clients, Auflösung der Serveradressen und Erkennung des Verbindungsstatus.

Allerdings ist auch dieser Lösungsansatz nicht ganz unumstritten. So kritisieren Experten, dass beim White-Listing die zentrale Administration den Nutzer eher belästige und das Content-Filtering generell einen höheren Administrationsaufwand mit sich bringe. Je größer die IT-Umgebung umso höher der Aufwand. Gefragt ist also auf alle Fälle ein sorgsames Management.

Einen weiteren technischen Lösungsansatz vertritt McAfee, ein um neue Funktionen erweitertes hostbasiertes Intrusion-Prevention-System. Die netzwerkbasierte Lösung „Entercept" setzt auf einen aktiven USB-Blocker, der nach Angaben des Herstellers Angriffe blockiert, bevor sich der Eindringling in Systemen und Netzwerken

Gerät die Putzfrau durch Podslurping unter Generalverdacht der Betriebsspionage?

festsetzen kann. In die grob sortierte Kategorie der USB-Blocker reiht sich der vom Institut für System-Management GmbH entwickelte USB-Blocker „bi-cube" ein. Er soll die Verwaltung der entsprechenden Zugriffsrechte vereinheitlichen und vereinfachen. „Der erste Schritt der Security-Manager ist in den meisten Fällen, die entsprechenden Ports generell zu sperren, eine Festlegung, die das Problem zwar eliminiert, aber gleichzeitig die sinnvolle Nutzung von Scannern, Druckern usw. unterbindet", argumentiert Geschäftsführer Marco Laß.

Die von Bechtle übernommene ARP Datacon offeriert einen USB-Speicher mit „Zahlenschloss" (MorseCode USB 2.0 Flash Disc). Der Clou: Der Nutzer soll vor einem Schreib- oder Lesezugriff zuerst den richtigen Zahlencode eingeben.

Das hardwarebasierte Schutzsystem blockiert das Medium nach fünf Versuchen und kann nur durch einen speziellen Entsperrcode vom Eigentümer zurückgesetzt werden. Allerdings ist auch hier das prinzipielle Problem der Datenverschlüsselung ungelöst. ❑

Die richtige Antwort

Im Security Response Center in San Francisco sucht Symantec - im Verbund mit den weltweit verteilten anderen Standorten - Antworten auf neueste Sicherheitsprobleme. MONITOR sprach dort mit Ken Schneider und David Cowings.

Rüdiger Maier

San Francisco hüllt sich an diesem Septembermorgen wie so oft in Nebel, es ist für kalifonische Verhältnisse sehr kühl. Das sind vielleicht ideale Bedingungen für die etwa 200 Mitarbeiter im Symantec Security Response Center in der 2nd Street, gleich ums Eck von SFs Hauptstraße Market Street.

Ken Schneider, Chief Architect Network and Gateway Security, bringt mich rasch in die Welt der Bedrohungen und Gefahren: „Die aktuellen Bedrohungen beruhen nicht mehr auf Neugierde oder technischem Wetteifern, sondern auf finanziellem Profit durch den Diebstahl vertraulicher Daten, Erpressung, Betrug oder das Angebot von Hacker-Dienstleistungen." Das neue Szenario ist also geprägt von BotNets, anpassbaren modularen Schad-Codes und gezielten Angriffen auf Web-Anwendungen und Web-Browser.

Spam: interessantes Geschäftsmodell

Aber auch Spam ist nach wie vor ein großes Geschäft: „Die Kosten für Werbe-Spams sind zu vernachlässigen, daher ist das ein besonders beliebtes Gebiet für Aktivitäten." Im Labor sehen wir live, wie die Symantec-Spezialisten dagegen vorgehen. Alle zehn Minuten werden neue Regeln freigegeben, die die aktuellsten Spam-Angriffe erkennen sollen. 51 Prozent der Spam-Botschaften gingen ursprünglich von den USA aus, die Zahl an nicht-englischsprachigen Spams (vor allem Chinesisch, Russisch, Deutsch und Französisch) nimmt zu.

Besonders beliebt seien, so die Spam-Spezialisten, derzeit etwa die falschen Rolex-Mails. Hier werden je Aussendungswelle nur geringe grafische Modifikationen vorgenommen, was aber offenbar reicht, um nun schon seit Monaten auf unseren Bildschirmen aufzuscheinen. David Cowings, Senior Business Intelligence (BI) Manager Operations: „Spam macht mittlerweile bereits 15% des Internet-Verkehrs aus und wird von uns in vielen Sprachen überwacht." Beobachtet werden hier etwa zwei Millionen E-Mail-Zugänge, mittels spezieller Software werden darüber hinaus Spam-Attacken gezielt angelockt. So filtert man bis zu 100.000 Signaturen monatlich heraus, die Spam versenden. Stolz ist man auch darauf, dass nur im Verhältnis 1:1.000.000 Falsch-Abweisungen von Spam vorkommen.

Phishing nimmt zu

„Statistisch gesehen ist eine von 60 Spam-Attacken ein Phishing-Versuch. Die Anzahl dieser Angriffe, die wir abwehren konnten, hat sich gegenüber dem letzten Halbjahr auf 1,04 Milliarden verdoppelt. Allerdings läuft derzeit nur 1% der finanziellen Betrügereien elektronisch", erläutert Cowings. Ein neuer Trend beim Phishing ist jedenfalls der Versuch, den Code erst über den anzuklickenden Link herunterzuladen. Um den immer aggressiver werdenden Angriffen Paroli bieten zu können, verwendet das Unternehmen keine Standard-BI-Werkzeuge, sondern sehr ausgeklügelte Software, die tiefgehende Analysen erlaubt. Damit wird einmal wöchentlich auch das gesamte mathematisch-heuristische Modell erneuert, das Schad-Code erkennen hilft.

Bot-Code: schwunghafter Handel

„Zahlreiche Schädlingsvarianten weisen zusätzlich implementierte Botfunktionen auf. Damit können dann die infizierten Rechner ferngesteuert für Attacken verwendet werden", warnt Schneider eindringlich vor einem zunehmenden Szenario. Auch wurde bereits beobachtet, dass Bot-Code für Preise zwischen 200 und 300 US-Dollar gehandelt wird. Die Varianten von Spybot, Gaobot und Randex haben eklatant zugenommen weil ihr Quellcode öffentlich erhältlich ist. „Es werden besser koordinierte BotNets entstehen, die punktgenaue Attacken ausführen können." Und auch VoIP wird natürlich nicht von Attacken verschont bleiben: DoS-Attacken auf VoIP-Server oder Lücken in der VoIP-Software werden ebenso zunehmen wie Vertraulichkeitsverluste durch Anruf-umleitungen, Lauschangriffe oder „Voice Phishing", bei dem Nutzer durch automatisierte Anrufe zur Angabe sensibler Finanzinformationen aufgefordert werden.

„Die aktuellen Bedrohungen beruhen nicht mehr auf Neugierde oder technischem Wetteifern, sondern auf finanziellem Profit durch den Diebstahl vertraulicher Daten, Erpressung, Betrug oder das Angebot von Hacker-Dienstleistungen." - **Ken Schneider**, Chief Architect Network and Gateway Security

Angesichts dieser vielfältigen Sicherheits-Bedrohungen rät Schneider zu integrierten Lösungen, die auf verschiedenen Ebenen hohe Sicherheit garantieren können. „Wir entwickeln neuerdings auch Lösungen, um spezifische Unternehmens-Anwendungen sicherer zu machen. Und auch unsere Hosting-Angebote zur Mail-Filterung können für Unternehmen sehr interessant sein, die sich nicht selbst um diese Probleme kümmern wollen."

www.symantec.com

Top-Shop in Sicht!

„Online Shopping Guide 2005

Hans Zeger, Bohmann Verlag

192 Seiten, EUR 9,90, ISBN: 3-901983-58-9

Bestellungen unter www.monitor.co.at/osg2005

VoIP: Wettlauf mit Umwegen

VoIP ist seit langem das meistgebrauchte Schlagwort der Telekommunikationsindustrie. Ein etwas jüngerer Begriff ist „Triple Play", ein Branchenjargon für die Übertragung von Daten, Sprache und Video über ein gemeinsames Netzwerk. Diese Integration von Bildern und Telefonie in die Datennetze geht weit über traditionelle Telecom-Anbieter hinaus.

Erich Bonnert

Deutlichstes Signal ist die Übernahme von Skype, der kostenlosen Computer-Telefonie-Anwendung, durch eBay: 2,6 Milliarden Dollar für ein Startup-Unternehmen mit 50 Millionen Nutzern, aber ohne nennenswerte Umsätze. Diese Verschmelzung bot den adäquaten Hintergrund für eine Diskussion von Produktherstellern und Service-Anbietern auf dem IT Summit in Monterey, ein internationales Herbstforum für Presse und Analysten.

Schon Monate vor Ebays überraschendem Einstieg hatte Yahoo mit Dialpad eine PC-Telefon-Technologie gekauft und bietet seither Sprachverbindungen zu extrem niedrigen Tarifen an. Relativ unbemerkt hat auch Microsoft in die Internet-Telefonie investiert. Der MSN-Messenger-Dienst erlaubt Sprachnachrichten zwischen PCs schon seit längerem. Im August übernahmen die Redmonder zusätzlich mit Teleo einen Anbieter einer skypeähnlichen Technologie.

Ähnlich wie Google Talk, das seit August im Beta-Stadium läuft, könnte der Software-Riese damit ein eigenes, nahezu kostenloses Weltnetz zwischen PC-Windows-Anwendern einrichten, das Sprach- und Datenanwendungen integriert.

Auf einem kleineren Nenner hat Apple mit iChat bereits Sprach- und Videokonferenzfunktionen in sein Macintosh-Betriebssystem integriert. „Die Dynamik zwischen Netzbetreibern, Technikausrüstern und Systemintegratoren hat sich völlig umgekrempelt", konstatierte Eve Aretakis, Chefin der Siemens-Tochter Converged Networks LLC, jüngst daher in Monterey. „Keiner ist mehr sicher, wer wessen Konkurrent oder Partner ist."

Verhaltener Optimismus

Gute Zeiten also für die Anwender. Während sich Privatkunden ob der rapide fallenden Telefongebühren auch die Hände reiben, sind Firmenanwender aber nur verhalten optimistisch. Neben vereinfachten und kostengünstigeren Netzstrukturen erwarten sie vor allem Produktivititätsgewinne bei den Mitarbeitern. Echtzeitdienste wie Sprache und Video auf IP-Netzen zu implementieren, die traditionell eigentlich nur Daten befördern, setzt Vertrauen in eine neue Technologie voraus. Dies erfordert aber Integrations-Know-how sowie sorgfältige Planung, um sowohl die vom Telefonnetz gewohnte, hohe Servicequalität als auch die Systemsicherheit und -zuverlässigkeit zu gewährleisten.

Gerade nämlich die enge Integration, etwa zwischen Telefonieanwendungen, E-Mail und Kontaktmanagement, macht die Systeme anfällig für Viren- und Spam-Angriffe. Übertragene Sprachpakete sind zudem leicht zu identifizieren und können dadurch mit den richtigen Werkzeugen abgehört werden. Anders als beim Datenverkehr ist Sprache nur schwer zu verschlüsseln, da dies Verzögerungen und dadurch unangenehme Qualitätseinbußen verursacht.

Telefon-Anbieter verunsichert

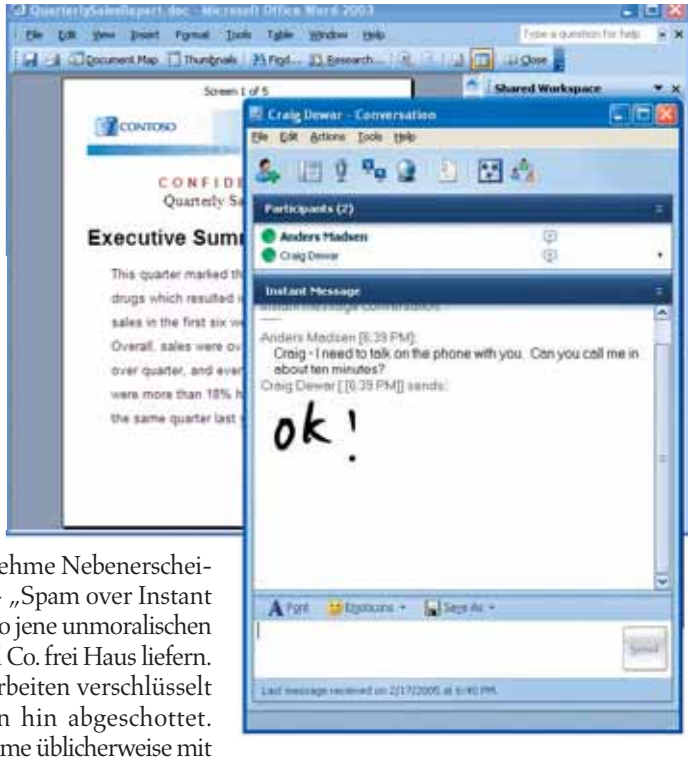
Noch mehr verunsichert sind die klassischen Telefon-Provider. Ihr Kerngeschäft ist durch die billige Internet-Telefonie in Gefahr. Um der Konkurrenz zuvor zu kommen, müssten sie in kostengünstige IP-Infrastruktur investieren. Doch woher sollen bei fallenden Preisen die Profitmargen kommen? Für beide Seiten haben die Netzwerkausrüster ermutigende Botschaften. Die Standardisierung sei durch SIP (Session Interoperability Protocol) und MPLS soweit gediehen, dass Herstellerabhängigkeiten durch imkompatible Technologien der Vergangenheit angehörten, erläuterte Aretakis. Den zweiten Trumpf hält die Siemens-Chefin für noch bedeutsamer: Anstatt teure Infrastrukturen beim Endanwender einzurichten, können vergleichbare Services infolge der konvergierenden Netze von überall bezogen werden. Die Kosten verlagern sich von der Anschaffung auf nutzungsabhängige Betriebsausgaben. Für die Provider erschließen sich so weitaus breitere Märkte für Miet-Anwendungen.

Gleichwohl scheinen Konkurrenten diese Strategie konsequenter umzusetzen als Siemens selbst. Der deutsche Konzern baut auf Großaufträge von den rund 200 größten weltweit tätigen Unternehmen. Alcatel etwa geht offensiv gerade kleinere Provider an, erklärte Marketingdirektor Roland Zalite. Die Franzosen haben Projekte und Feldversuche mit mehreren Dutzend kommerziellen Netzbetreibern gestartet, darunter eine „Triple-Play"-Infrastruktur für einen portugiesischen Kabelanbieter. Über die Tochterfirma Genesys ist Alcatel zudem ein globaler Player im Service-Geschäft. Dass der Call-Center-Anbieter dabei im Wettbewerb mit den Alcatel-Kunden steht, habe den Erfolg mit integrierten Kommunikations- und Anwendungsdiensten bisher nicht behindert, sagte Marketingdirektor Matthew Kresch. Zum VoIP-Portfolio von Genesys gehören beispielsweise auch Bestellannahme und Auftragsbearbeitung. ❑

Wenn E-Mail zu langsam ist

Instant Messaging, beim Consumer seit Jahren etabliert, soll in den nächsten Jahren auch in Firmen zu einer der wichtigsten Kommunikationsformen werden.

Andreas Roesler-Schmidt



Instant Messaging (IM) soll nach Meinung von Anbietern und Analysten in den nächsten Jahren die Kommunikation in Unternehmen prägen. Wer dabei jedoch an Consumer-Programme wie ICQ, AOL und Yahoo Messenger denkt, die jeder verantwortungsvolle Administrator unterbindet, weil sie ohnehin nur dem privaten Plauschchen dienen und außerdem ein Sicherheitsrisiko darstellen, irrt.

Denn was im Privatbereich als beliebte Kommunikationsform schon seit einigen Jahren nicht mehr wegzudenken ist, findet - in für den Geschäftseinsatz abgewandelten Varianten - seinen Weg in die Unternehmen. Wer die privaten IM-Programme übrigens verbieten will, sollte in seinem Büro genauer schauen: 38 Prozent der Angestellten benützen nämlich laut Microsoft zumindest einen öffentlichen Instant Messenger.

Während derzeit 20 Prozent der Unternehmensanwender Instant Messaging einsetzen, soll diese Zahl bis 2008 auf 80 Prozent steigen, meint das Marktforschungsunternehmen Gartner Group und bezeichnet die Technologie als „schlafenden Riesen". Gartner erwartet, dass sich IM zu einer der wichtigsten Kommunikationsformen in Unternehmen entwickelt. Das Grundprinzip der Business-Messenger bleibt dasselbe wie bei den privaten Programmen: Kurzmeldungen die man anderen Usern schickt, werden dort sofort angezeigt. Durch die unmittelbare Antwort darauf entwickeln sich chatartige Dialoge zwischen den Anwendern. Anders als bei E-Mail zeigen die IM-Programme an, ob der Empfänger online ist. Die Programme für Unternehmen unterscheiden sich jedoch in einigen Punkten.

Man nimmt nicht an einem öffentlichen Dienst im Internet teil, sondern es steht ein eigener Server direkt im Unternehmen. Kommuniziert wird also in einer geschlossenen Gruppe - meist innerhalb des Betriebs. Daher fallen unangenehme Nebenerscheinungen wie „SPIM" - „Spam over Instant Messenging" weg - also jene unmoralischen Angebote, die ICQ und Co. frei Haus liefern. Die Firmensysteme arbeiten verschlüsselt und sind nach außen hin abgeschottet. Dagegen sind die Systeme üblicherweise mit der Unternehmens-IT verknüpft, so meldet man sich mit dem Netzwerkpasswort auch gleich am Messenger an.

Microsofts Live Communication Server

Bei Microsofts Live Communication Server erlaubt ein zusätzliches Featurepack auch die Anbindung an die öffentlichen Netze von AOL, Yahoo und MSN, um mit externen Geschäftspartnern zu kommunizieren - die Verbindungen durch die offenen Netze werden aber anders als bei deren eigenen Programmen verschlüsselt. Alternativ können Unternehmen, die häufig zusammenarbeiten, ihre Messenger-Server auch direkt koppeln.

Ähnlich den Consumerprodukten zeigen auch die Firmen-Messenger den Status der Mitarbeiter an. Durch die Verknüpfung mit der vorhandenen IT allerdings bieten diese so genannten „Präsenzinformationen" weitaus mehr Möglichkeiten. So kann man nicht nur händisch den Status auf „Offline" setzen, sondern ein Eintrag im Kalender schaltet automatisch auf „Meeting". Arbeitskollegen mit dringenden Anliegen wissen so gleich, dass sie sich einen alternativen Ansprechpartner suchen müssen. Der Status „Out of Office" gibt den Kollegen die Abwesenheitsinformation nicht erst als Antwort auf ein Mail, das sich dann unter Umständen ohnehin erübrigt.

Damit man nicht an Abwesende Mails schreibt, zeigt Microsofts System den Messenger-Status auch im Outlook-Adressbuch an, ebenso wie IBMs Lotus Instant Messaging Everyplace diese Informationen in Notes-Anwendungen integriert. Die Präsenzinformation erleichtern insbesondere in international verteilten Teams die Arbeit. Mit einer Voice-over-IP-Telefonanlage verbunden, können die Systeme automatisch den Status „Telefoniert" anzeigen - sodass man gar nicht erst vergeblich wählt, wenn der Gesprächspartner schon in der Leitung hängt. Man kann stattdessen - direkt im Messenger - einen Rückruf veranlassen. Das Wählen ist bei den verknüpften Systemen, wie sie etwa Siemens für eigene aber auch fremde Anlagen anbietet, direkt aus dem Messenger möglich. Damit das Big Brother-Gefühl nicht zu groß wird, können Mitarbeiter sich stets händisch auf „Offline" setzen. Die Anbieter verweisen dabei auf die Unternehmen, an deren Richtlinien es liegt, Instant Messaging so einzusetzen, dass sich Mitarbeiter dabei noch wohlfühlen. ❑

Software für Road Warriors

Wer beruflich viel reist, ist für jeden praktischen Reisehelfer dankbar. In Form von Software für PDAs und Handys lassen sie sich einfach mitführen.

Andreas Roesler-Schmidt

Geschäftsreisen sind mühsam genug, mit den richtigen Tools am PDA kann man sich zumindest manche Situationen vereinfachen. Ideal für Vielflieger sind die Flugplan-Programme, die von vielen Fluglinien kostenlos angeboten werden und eine perfekte Unterstützung bei unerwarteten Änderungen der Reisepläne sind. Austrian-Airlines Verbindungen findet man im Flugplan der Star Alliance für Palm und Pocket PC (www.staralliance.com). Einmal installiert, braucht man sich nicht mehr um die Aktualisierung zu kümmern. Ein Programm am PC oder Mac holt den aktualisierten Flugplan aus dem Internet und überträgt ihn beim Synchronisieren zum PDA. Dasselbe Programm setzt auch die Konkurrenz-Allianz SkyTeam ein (www.skyteam.com).

Andere Fluglinien gehen eigene Wege - etwa British Airways, die ihr eigenes Programm für Palm und Pocket PC anbietet, für das man allerdings monatlich die aktualisierten Daten händisch auf den PDA übertragen muss. In allen Fällen kann man ausgewählte Flugverbindungen gleich in den Kalender des Geräts eintragen. Gegenüber Online-Infos über PDA-optimierte Webseiten oder WAP erspart man sich im Ausland teure Onlinegebühren und Verbindungsprobleme. Für Bahnfahrer gibt es mit dem „mobilen Fahrplan" das Pendant auf der ÖBB-Homepage. Der Begriff ist allerdings irreführend, da nicht der gesamte Fahrplan, sondern nur die zuvor ausgewählten Verbindungen für den Palm abgespeichert werden. Diese allerdings mit allen Infos des gedruckten Fahrplans. Hilfreich also, wenn man bestimmte Strecken fährt, nicht aber für überraschende Fahrten.

Das kostenlose Programm „Métro" liefert U-Bahn-Pläne für über 250 Städte weltweit. In dem meisten funktioniert das sogar ohne Stationsnamen, Métro findet den U-Bahn-Weg auch zu Sehenswürdigkeiten. (Für Palm, Pocket PC, Microsoft- und Sony Ericsson-Smartphones unter nanika.net/metro). Nicht gratis, dafür mit grafischen U-Bahn-Plänen und zum Teil auch mit den darüberliegenden Straßenplänen, kommt „Tube", dass es für einige größere Städte gibt (visualit.co.uk; für Palm, Pocket PC, Sony-Ericsson-Smartphones). Von Salzburg abgesehen nur für deutsche Städte verfügbar sind die Pläne vom „Stadtplandienst", die anders als Routenplaner mit den detailreichen gedruckten Plänen identisch sind.

Wer oft Zeitzonen wechselt, kommt fast nicht an WorldMate vorbei: Zwar bieten einige Geräte den Wechsel der Zeitzone in Grundfunktionen ab Werk. Das Programm macht das aber wesentlich übersichtlicher. Daneben besorgt WorldMate entweder beim Synchronisieren oder direkt aus dem Internet die aktuellen Wetterdaten (je nach Version für 250 oder 38.000 Städte) und Wechselkurse. Die Profiversion speichert Reisepläne und Hotelreservierungen ab und holt Flugstatus-Updates aus dem Internet. Beim Abendprogramm im Restaurant hilft ein landesspezifischer Trinkgeld-Rechner (www.mobimate.com; für Palm, Pocket PC, BlackBerry, Sony-Ericsson-und Nokia - Smartphones).

Wörterbücher für 14 Sprachen (ins Deutsche und umgekehrt) bietet SlovoEd für PDAs und Smartphones diverser Plattformen. Auch Wörterbuchspezialist Langenscheidt bietet Englisch, Französisch, Spanisch und Italienisch für Palm und Pocket PC an. Einige Versionen bieten über die PDA-Lautsprecher sogar die Aussprache an. Als praktische Nachschlagewerke für die Hemdtasche dienen auch unter anderem das Fremdwörter- sowie ein Zitatwörterbuch für Palm und Pocket PC von Duden.

AvantGo speichert für PDAs optimierte Internetseiten zum mitnehmen ab. Neben Praktischem wie den City Guides der Zeitschrift Max (vor allem dann interessant, wenn etwas Freizeit bleibt), lassen sich damit auch Tageszeitungen Platz sparend mitnehmen. Das gilt auch für E-Books wie man sie zum Beispiel bei eReader.com findet. Allerdings ist das Angebot immer noch überwiegend Englisch. Man findet aber hilfreiche Infos wie Fodors Städteführer. Gegenüber den Papiervarianten haben alle diese Tools einen unschlagbaren Vorteil auf Reisen: Selbst wenn man alle zusammen mitnimmt, wiegen sie im Gepäck nicht mehr als der PDA. ❑

Solider Multimedia-Riese

Asus W2V bietet nicht das schönste, aber ein solides Mulitimedia-Erlebnis. Für Auslandsreisen ist es auch DVB-T-gerüstet.

Andreas Roesler-Schmidt

Der Trend zu großen Laptops die, einmal aufgestellt, wahrscheinlich ihren Platz nicht wieder verlassen werden, ist unaufhaltsam. Auch das Asus W2V gehört in diese Kategorie. Mit 17 Zoll Bildschirmdiagonale und 3,4 Kilo ist es mehr ein zusammenklappbarer Desktop denn Notebook. Das Design ist dabei hervorragend gelungen. Für die Gattung „großer Multimedia-Laptop" ist er ziemlich dünn ausgefallen und kleidet sich in eine elegante, schnörkselfreie mattschwarze Metallhülle. Da es an Platz ja nicht mangelt, steht das Gerät Desktops in Anschlüssen um nichts nach, alle gängigen Speicherkartenformate werden geschluckt.

Zu den wichtigsten Features gehört der Dual TV-Tuner, der sowohl analoge TV-Signale als auch das digitale DVB-T Signale empfangen lässt. Die DVB-T-Möglichkeit ist allerdings für Österreich auf absehbare Zeit uninteressant, da nichts gesendet wird. Wer nicht öfters nach Deutschland fährt, kann bei seiner Notebookwahl getrost darauf verzichten.

Ferngeschaut wird über eine eigene Multimediaoberfläche, die auch der Steuerung von Musik, Videos, DVD und Diashows dient. Sie ist zwar auch vom weitem noch recht gut ablesbar, reicht aber nicht an den Komfort eleganterer Lösungen in anderen TV-Notebooks heran - wie etwa die einst hier getesteten Modelle von Sony und Toshiba. Dasselbe gilt auch für die mitgelieferte Fernbedienung. Sie wirkt - erst recht neben dem eigentlich eleganten Notebook äußerst billig und will nicht recht in die Hand genommen werden. Darüber tröstet eine zweite für unterwegs (auf wesentliche Funktionen beschränkte) im Scheckkartenformat nur geringfügig hinweg. Wer sein Notebook nicht auf Reisen benötigt, findet in dem Asus-Modell ein sehr leistungsfähiges Multimedia- Desktopersatzgerät.

Es reicht zwar an den Komfort und die Features anderer TV-Notebooks nicht ganz heran, bietet aber ein passables Preis-Leistungsverhältnis.

www.asus.de

Die Formel-Eins-Maus

Logitechs G5 erlaubt das Feintuning der Maus dank unterschiedlicher Gewichte.

Andreas Roesler-Schmidt

Eine Maus gleicht der anderen? Nein, zumindest nicht mit Logitechs G5, einer Maus die speziell für Gamer entwickelt wurde, aber auch für manchen Office-Worker interessant sein könnte.

Sie stellt den vorläufigen Höhepunkt der Individualisierung von PC-Eingabegeräten dar: Die Maus wird im Set mit 16 Mini-Gewichten geliefert. Bis zu acht davon lassen sich in einer Art Schublade, die dann von unten in die Maus gesteckt wird, individuell kombinieren, so dass man nicht nur das Gewicht beeinflussen, sondern es auch ganz nach Vorliebe in der Maus verteilen kann. Wer die Maus gewöhnlich auf der Daumenseite stark zu Boden drückt, kann auf sie auf der gegenüberliegenden Seite beschweren und so lange ausbalancieren, bis man mehr Stabilität erhält.

Gedacht ist das vor allem für Profigamer, bei denen es auf Schnelligkeit und Präzision mit der Maus ankommt. Aber auch Büroarbeiter, denen keine Maus zu „passen" scheint, können davon profitieren. Im Test zeigt sich jedoch, dass die geleerte Maus - ohne zusätzliche Gewichte - am angenehmsten anfühlt. Schließlich bedeutet eine leichtere Maus weniger Ermüdung. Aber das ist natürlich individuell und grobschlächtigere Würstlfinger könnten durch mehr Gewicht vielleicht dezent eingebremst werden. Apropos einbremsen: Die Auflösung der Maus kann (auch ohne Treiber) per Knopfdruck verändert werden. Das Feature soll Gamern nach der schnellen Bewegung das präzise Zielen ermöglichen, kann aber auch bei kniffliger Bildschirmarbeit die Präzision erhöhen.

www.logitech.com

Überraschend dezent - und gut

Das Walkman-Handy strahlt trotz knalliger Farbe dezente Eleganz aus und ist nicht nur für Musik-Freaks interessant.

Andreas Roesler-Schmidt

Sony Ericssons W800 soll ja als erstes Ericsson Handy ein richtiges Musikhandy sein und greift dafür auf eine der wichtigsten Marken im Sony-Konzern zurück: „Walkman". Eigentlich ein riskanter Schritt, denn ist das Handy schlecht, kratzt es auch am Walkman-Image (und das ist dank Apples iPod ohnehin schon mehr als ramponiert). Ich muss gestehen, dieses Handy hat mich überrascht. Ich hätte nicht vermutet einem - auf jugendliche Zielgruppe zugeschnittenen - Musikhandy etwas abgewinnen zu können, noch dazu wenn es in der Modefarbe Orange kommt. Doch die Kombination aus Orangemetallic und weiß lässt Sony Ericssons W800, wenn man es dann in Händen hält, erstaunlich wenig knallig erscheinen. Es ist durchaus elegant und passt - wie mir Modeversiertere erklärt haben - auch gut zu aktueller Kleidung.

Das W800 liegt jedenfalls perfekt in der Hand und verzichtet auf unnötige Gehäuse-Spielereien. Einzig die Menüs sind animiert - anders als auf anderen Sony-Ericsson-Modellen, die an dieser Stelle getestet wurden, laufen die Animationen aber flüssig ab und bremsen den User nicht mehr aus. Damit erhält selbst jemand, der die Musikfunktion nicht benötigt, ein sehr brauchbares Handy.

Für ein „Walkman"-Handy ist der mitgelieferte-512 MB-MemoryStick sehr mager. Wer wirklich unterwegs Musik hört, wird noch einen größeren MemoryStick dazurechnen müssen. Die Ohrstöpsel passen hingegen zum hochwertigen Eindruck des Handys. Die Steuerung der Musikwiedergabe ist dank eigener Tasten für Play/Pause und Lautstärke recht bedienungsfreundlich - für einen Musikplayer im Handy, reine MP3-Player sind natürlich immer noch einfacher. Die Klangqualität kann durchaus mit gehobenen MP3-Playern mithalten - HiFi bietet ja ohnehin kein tragbarer Player.

An der weißen Rückseite befindet sich die obligatorische, wenngleich unnütze Kameralinse. Die Zweimegapixel-Fotos taugen bei viel Licht zumindest als bildliche Gedächtnisstütze. Bei Dunkelheit bemühen sich zwei starke LEDs als Blitzersatz - allerdings vergeblich. Fotos einer Party taugen zum Quiz: Die Personen werden unkenntlich gemacht. Dass man die LEDs auch als brauchbare Taschenlampe einsetzen kann, hat da im Alltag schon höheren Praxiswert.

Das Projekt Walkman ins Handy zu integrieren, ist insgesamt gelungen, nur am Speicher wurde wieder mal gespart. Das größte Lob aber fürs W800: Selbst wenn man nie damit Musikhören will, ist es eine sehr interessante Wahl. Man erhält ein hochwertiges, elegantes und gut in der Hand liegendes Handy. Und eines in Modefarbe noch dazu - sagte man mir jedenfalls.

www.sonyericsson.com

REBOOT

Wo steht geschrieben, dass das meiste, was mit IT und Innovation zu tun hat, aus Amerika kommen muss? Das fragen sich - zurecht - europäische Mittelständler, die in ihrem Fach genau so gut, wenn nicht besser sind.

Conrad Gruber

Das Jahr geht seinem Ende zu und daher wird erlaubt sein, einmal über ein großes Tabu-Thema in der IT-Branche zu resümieren: Was können Microsoft, Oracle, HP, Dell, IBM - und wie sie alle heißen - eigentlich besser als wir Europäer? Wie konnten sie zu so großen Konzernen heranwachsen, von denen es in der IT-Branche - außer SAP - in Europa keinen einzigen gibt?

Die Antwort auf diese Frage ist nicht, das es in den USA einfach mehr Talente gibt. Die haben wir hier auch. Die Antwort ist, dass es in den USA bessere Bedingungen gibt, um Ideen und Innovationen umzusetzen: Weniger bürokratische Hürden, weniger gewerbliche Vorschriften, schwächere Gewerkschaften, ein dem Neuen aufgeschlossener Markt und überhaupt die große Freiheit.

Die haben Bill Hewlett und Dave Packard in ihrer Garage gespürt, als sie anfingen, mit Computern zu basteln. Die hat Michael Dell gespürt, als er, ohne ein Marktamt auf den Fersen zu haben, seine ersten gebrauchten PCs verkaufte. Und die hat nicht zuletzt Bill Gates gespürt, als er am ersten DOS herumdoktorte und plötzlich einen Betriebssystem-Standard geboren hatte.

In Europa - von Österreich ganz zu schweigen - sind Innovationen nicht so leicht umzusetzen: misstrauische Banken, stirnrunzelnde Behörden und ein wenig risikoaffines Umfeld machen es Startern schwierig.

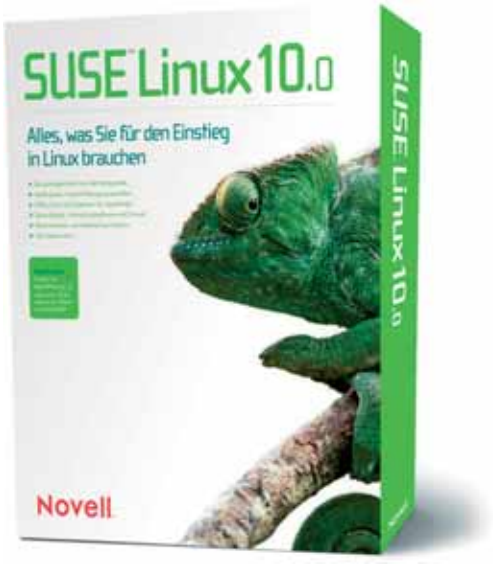
Die heimischen Wirtschaftskammern, die eigentlich hilfreich sein sollten, machen es Gewerblern oft auch nicht leichter - man denke nur an das Wirrwarr mit den Gewerbescheinen. Und letztlich wird bei Förderungen - wenn von den Banken schon nichts zu holen ist - zuwenig getan.

Was braucht Europa also, um hier aufzuholen? Die EU macht mit ihrer (umstrittenen) Dienstleistungsrichtlinie einen Schritt in die richtige Richtung: Flexibilisierung der Arbeitswelt, Eindämmung von Hemmschwellen, Niederreißen von Schranken. Wenn andere Branchen teilweise zurecht misstrauisch sind, der IT-Branche kann so eine Richtlinie nur nützen.

Suse Linux 10.0

Die neue Version von Suse Linux wurde vom openSuse Projekt entwickelt, das vor kurzem von Novell ins Leben gerufen und unterstützt wird. Zum ersten Mal enthält Suse Linux 10.0 Code-Veränderungen und Bug-Fixes, die aus den Eingaben der Entwickler der weltweiten Linux-Community stammen. Novell will sich nun unter anderem auf Linux-Lösungen für Unternehmen konzentrieren.

Ilse u. Rudolf Wolf



Statt der Vielzahl von unterschiedlichen Ausgaben zwischen „Personal" und „Professional" gibt es jetzt nur noch eine einzige Version - wahlweise als kostenloser Download (5 CDs, 1 DVD, 1 Live-DVD) oder als Kaufversion (5 CDs, 1 DL-DVD, Handbuch, 90 Tage Installations-Support) zum Preis von € 59.

Suse Linux 10.0 beinhaltet wieder die gewohnten Funktionen, die den Umstieg auf Linux erleichtern. So können Anwender Suse Linux 10.0 parallel zu einem bestehenden Betriebssystem installieren, ohne dessen Funktionsfähigkeit zu beeinträchtigen. Den gewohnten Software-Umfang bietet jedoch nur die Kaufversion.

Suse Linux 10.0 bringt mehr als 1.500 Applikationen mit sich. Die Distribution enthält unter anderem OpenOffice.org 2.0 sowie verschiedene E-Mail- und Instant-Messaging-Clients, außerdem Grafikprogramme, Spamblocker und Anti-Viren-Software. Für fortgeschrittene Nutzer enthält Suse Linux 10.0 zudem die Xen-Virtualisierungstechnologie und Novells iFolder, das in zukünftige Versionen von Novells Enterprise-Produkten integriert wird. Die Distribution kommt weiterhin mit dem Kernel 2.6.13, der glibc 2.3.5, gcc 4.0.2, KDE 3.4.2 und Gnome 2.12.

Das Booten von DVD klappt problemlos. Im direkten Vergleich zu Suse 9.3 bootet die Default-Distribution erheblich flotter. Die Installation wurde etwas verbessert, um Einsteigern eine Default-Installation zu erleichtern. Alles läuft einfach ab und bei der Installation auf einem neuen Rechner gibt es außer dem mehrmaligen Klicken des Weiter-Buttons nicht viel zu tun.

Wenn Linux als Zweitsystem neben Windows installiert werden soll, wird dem Anwender angeboten, die Windows-Partition zu verkleinern, damit sich das Suse-Linux daneben einrichten kann. Im Ergebnis wird dann ein Bootmanager installiert, der dem Nutzer nach dem Einschalten des Computers vor die Wahl stellt, entweder Windows oder Linux zu starten.

Bei der Hardware-Erkennung zeigt es sich, dass diese weit gehend selbstständig erkannt wird. Nur in Einzelfällen gibt es Probleme, die man manuell lösen muss. Zwar werden nicht alle Scanner unterstützt, doch eine Liste gibt es im Internet unter www.sane-project.org.

Leider kann der Player keine DVD- und Windows-Codecs abspielen. Beim Einlegen einer Film-DVD startete zwar Kaffeine, zeigte aber auch sofort an, welche Codecs fehlten. Die Ursache dafür sind lizenzrechtliche Gründe. Wer allerdings ein wenig „googelt", kann die benötigten Pakete schnell im Internet finden. Das Abspielen von MP3-Dateien mittels amaroK funktionierte jedoch von Anfang an.

Für das Surfen im Web stehen sowohl Firefox auch der Konqueror als Browser zur Verfügung. Für E-Mails gibt es ebenfalls mehrere Programme. Auch für andere Internetanwendungen gibt es eine große Auswahl, wie z. B. Chatten, News und RSS.

Suse 10.0 unterstützt jetzt auch die Internet-Telefonie (Voice over IP). Neu sind auch die Eindringlings-Abwehr „AppArmor Lite" samt YaST-Konfigurationsmodulen, Torrent-Filesharing, der Zugriff auf Novells Internet-Dateiablage iFolder 3, die KOffice-Bildverarbeitung Krita und der mono-Player Banshee.

Für die Wahl der Desktop-Umgebung stehen GNOME und KDE vollkommen gleichberechtigt zur Auswahl.

Fazit

Suse Linux 10.0 bzw. OpenSuse Linux 10.0 hinterlassen einen guten Eindruck. Das System scheint verglichen mit dem Vorgänger etwas schneller zu laufen. Die Standardinstallation versorgt den Anwender bereits mit Office-Anwendungen, Internet-Programmen sowie Spielen und Tools. Für den letzten Schliff klickt sich der Benutzer durch das Verwaltungswerkzeug YaST, über das sich auch Updates und mehr Pakete einspielen lassen. Wie bei Suse gewöhnt, ist die Konfiguration sehr einfach. Selbst als Anfänger sollte es kein Problem sein, sich schnell zurechtzufinden.

Die freie Verfügbarkeit von OpenSuse ermöglicht zudem einen Test der Distribution, auch wenn OpenSuse nicht über den vollen Umfang von Suse Linux 10.0 verfügt und ohne kommerzielle Beigaben wie Java oder Flash kommt.

Weitere Informationen: www.opensuse.org , www.novell.at

Suse Linux 10.1 Alpha2 erschienen

Kurz nach der finalen Version von Suse Linux 10.0 wurde eine zweite Alphaversion von Suse Linux 10.1 zum kostenlosen Download bereitgestellt. Dieses Release kann vom Server des Projekts OpenSuse heruntergeladen werden und ist in Form von fünf CD-Images für die x86-, x86 64Bit- und PowerPC-Architekturen per FTP und BitTorrent verfügbar. Suse Linux Alpha2 beinhaltet die vor kurzem freigegebene Beta2 von KDE 3.5. Des Weiteren sind Gnome 2.11.1 und OpenOffice.org 2.0 RC3 enthalten. Ferner kommt das Release mit dem Paketmanagementwerkzeug SMART. Eine zusätzliche Neuerung gegenüber der ersten Alphaversion stellt eine experimentelle libfontconfig dar. Allerdings ist das Release noch keine produktiv einsetzbare Version, sondern lediglich eine Vorschau für Entwickler.

Nicht nur im Roboterfußball Weltspitze

Auf dem grünen Rasen lässt die Qualität der österreichischen Kicker zu wünschen übrig. Bei den Weltmeisterschaften im Roboter-Fußball sind österreichische Teams hingegen sehr erfolgreich. Nachdem im letzten Jahr das Team der TU Wien zwei Titel gewinnen konnte, erreichte heuer das Team der FH Technikum Wien einen hervorragenden fünften Platz. Aber nicht nur auf dem „grünen Rasen" zeigt die Fachhochschule, was sie kann.

Christian Henner-Fehr

„So spannend kann Technik sein." Das ist das Motto der Fachhochschule Technikum Wien, die ihren Sitz im 20. Wiener Gemeindebezirk hat. In den elf Jahren ihres Bestehens ist die Zahl der Studenten auf über 2.000 angewachsen und mit ihnen auch das Studienangebot. Dabei ist die FH die erste Fachhochschule Österreichs, die ihr Studienangebot zur Gänze in der neuen, europaweit einheitlichen Studienarchitektur Bachelor - Master - Doktor anbietet. In zehn Bachelor- und 14 aufbauenden Master-Studiengängen wird den Studierenden praxisrelevantes und zukunftsorientiertes Wissen vermittelt.

Wie spannend Technik sein kann, zeigen die modernst ausgerüsteten Laborräume. Da findet sich beispielsweise ein SIG Delta-Roboter, der vorführt, wie Verpackungen sich vollautomatisch schlichten und palettieren lassen. Oder ein Linearroboter für Spritzgussanlagen. Sie kommen hier als Übungsobjekt zum Einsatz und geben den Studenten die Möglichkeit, sich mit modernster Technologie zu beschäftigen.

Die findet sich auch im Cocktailroboter, der in der Lage ist, 16 verschiedene Getränke zu mixen. 70-100 Getränke kann der von den Studenten programmierte Roboter ausschenken, der unter anderem bei der Eröffnung des Wiener Museumsquartiers zum Einsatz kam.

Ein weiteres Highlight ist das Fußballroboterteam der Fachhochschule. Die Vienna Cubes zählen seit Jahren zur internationalen Elite der Fußball-Roboter. Und dass das kein Sport ist, der im Hinterzimmer ausgetragen wird, beweisen die Zuschauerzahlen. Rund 200.000 Zuschauer verfolgten im japanischen Osaka die Spiele der insgesamt 20 Teams. Aus vier Spielern und einem „Tormann" bestehen die Mannschaften, die auf einer Spielfläche von 3,4 mal 4,9 Meter versuchen, einen Golfball ins gegnerische Tor zu befördern. Die Roboter, die mit künstlicher Intelligenz ausgestattet sind, agieren dabei völlig autonom. Eingreifen ist nicht erlaubt beziehungsweise gar nicht möglich, beträgt doch die „Reaktionszeit" beim Torschuss 25 Millisekunden.

Nachdem die Vienna Cubes dieses Jahr nur knapp im Viertelfinale ausgeschieden sind, investieren die Studenten viele Stunden in die Weiterentwicklung der Roboter. Schließlich wollen sie nächstes Jahr um den Titel mitspielen.

Viel Wert legt die FH auf die Zusammenarbeit mit Unternehmen, schließlich profitieren beide Seiten davon. Ein Beispiel für die enge Kooperation ist das Forschungsprojekt STEACS (Systematic Test of Embedded Automotive Communication Systems), an dem die TU Wien und die Firma Decomsys GmbH beteiligt sind. Ziel des Projektes ist, Test und Diagnosemöglichkeiten für die verteilten Kommunikationssysteme in Automobilen zu entwickeln, mit der Vision eines „selbst-testenden Autos". Die Automobilindustrie hat das Innovationspotenzial elektronischer Anwendungen längst erkannt und so verwundert es nicht, dass auch BMW und DaimlerChrysler als Kooperationspartner gewonnen werden konnten.

Die Zusammenarbeit von FH und Decomsys ist eine typische Win-win-Situation, denn rund ein Drittel der technischen Belegschaft kommt von der FH. Und auch von den Ergebnissen der Forschungszusammenarbeit profitiert das Unternehmen natürlich, denn das im Rahmen von STEACS entwickelte Diagnosegerät hat beste Chancen, sich am Markt durchzusetzen.

Europaweit einzigartig ist die Ausbildung Sports-Equipment-Technology, die an der FH Technikum angeboten wird. Im Mittelpunkt steht die Entwicklung und Produktion des optimalen Sportgerätes auf Hightech-Ebene und wissenschaftlichem Niveau. Für verschiedene Sportarten, wie etwa den alpinen Skilauf oder Nordic Walking, sind die Messergebnisse, die die Studenten in ihren Tests zusammentragen, äußerst wertvoll, zeigen sie doch den Einfluss des Sportgeräts auf den Sportler. So geht es in diesem Studium um Werkstoffe, Fertigungstechnik, aber auch um mechanische Berechnungen und messtechnisch unterstützte Bewegungsanalysen.

Mit einem Umsatz von rund sechs Milliarden Euro ist der Sportartikelmarkt auf Forschung und Innovation angewiesen. Hierbei können die Absolventen die Unternehmen unterstützen, indem sie später in der Konstruktion und der Materialentwicklung oder in den Prüf- und Entwicklungslabors ihr Know-how einbringen.

Da die FH Technikum Wien eine rein technische Fachhochschule ist, fällt ein Problem, das andere FHs haben, nicht allzu sehr ins Gewicht. Der Abschluss an Österreichs Fachhochschulen hat im Hinblick auf eine Beamtenkarriere nicht den gleichen Stellenwert wie ein Universitätsstudium. Als FH-Absolvent kann man derzeit nur einen B-Posten bekommen. Die Studenten an der FH Technikum kümmert das nicht so sehr, sie spekulieren auf einen Job im Hochtechnologiebereich. Mit Erfolg, wie man sieht.

www.technikum-wien.at

Inserentenverzeichnis

Business Circle 8
Commerz-Reisen 29
devoteam 21
EPO-Consulting 15
IDS Scheer 19
Fujitsu Siemens 4.U
HostProfis 9
KSI 35
mobil-data 31
Quadriga 25
Reed Messe 23
Software AG 13
UGS PLM 2.U
Wiener Linien 10

Vorschau auf Februar 2006

ITnT 2006: Messeausgabe mit ausführlicher Vorschau auf Aussteller und Events

ITnT
Fachmesse für InformationsTechnologie und Telekommunikation

MONITOR Job Training: Aus- und Weiterbildung im ITK-Umfeld.

So erreichen Sie uns:

Abohotline: 01-74095-466
E-Mail: abo.zv@bohmann.at

Monitor im Internet:

http://www.monitor.co.at

Allgemeine E-Mail Adresse . . . . . office@monitor.co.at
Chefredakteur: Dipl.-Ing. Rüdiger Maier . . . . . maier@monitor.co.at
Redaktion: Mag. Dominik Troger . . . . . troger@monitor.co.at
Anzeigenleitung: Mag. Engelbert Haidinger . . . . . haidinger@monitor.co.at
Stv. Anzeigenleitung: Alexander Havlik . . . . . havlik@monitor.co.at
Anzeigenverkauf: Martina Gaye . . . . . gaye@monitor.co.at
Sekretariat: Hildegard Fatahtouii . . . . . fatahtouii@monitor.co.at
Technischer Leiter & Layout: Gerhard Hegedüs . . . . . hegedues@monitor.co.at

Impressum

Medieninhaber und Verleger: Bohmann Druck und Verlag Ges.mbH & Co KG, Leberstr. 122, A-1110 Wien, Telefon 01/74095-410, Telefax 01/74095-425, E-Mail: office@monitor.co.at, www.monitor.co.at - **Chefredakteur**: Dipl.-Ing. Rüdiger Maier (Mai) - **Redaktion:** Mag. Dominik Troger (dat) - **Autoren:** Erich Bonnert, Conrad Gruber, Alexander Hackl, Günther Lang, Lothar Lochmaier, Andreas Roesler-Schmidt, Markus Sümmchen, Dr. Christine Wahlmüller, Ilse und Rudolf Wolf, Dr. Manfred Wöhrl - **Anzeigenleitung:** Mag. Engelbert Haidinger - **Technischer Leiter & Layout:** Gerhard Hegedüs - **Anzeigenverwaltung:** Hildegard Fatahtouii - **Aboverwaltung:** Bohmann Aboservice: Tel.:01-74095-466, e-mail: abo.zv@bohmann.at - **Druck:** Elbemühl-Tusch Druck GmbH & Co KG, Bickford Str. 21, 7201 Neudörfl. - **Verlags- und Herstellungsort:** Wien - **Erscheinungsweise:** 11 x im Jahr plus drei Specials: „HARDWARE", „SOFTWARE", „KOMMUNIKATION" - **Einzelverkaufspreise:** € 3,60 - **Monitor-Jahresabo:** € 32,30 - **Auslandsabo:** zuzgl. Versandspesen € 25,60 - **Anzeigenpreise:** Es gilt die Anzeigenpreisliste laut Mediadaten 2005 - **Bankverbindung:** Bank Austria Creditanstalt AG - Blz.: 12000, Kto.: 653 092 700, Österr. PSK - Blz.: 60000, Kto.: 1732.755 - DVR: 0408689 - FBNR: 9642f/FB - **Gericht:** HG Wien - **ARA Liz.-Nr.:** 1214 - UID ATU10940909 Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen. Die veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigung, Nachdruck oder Übersetzung sind ebenso wie die Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen und das Anbieten über Online-Dienste nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages erlaubt. Mit „Promotion" gekennzeichnete Beiträge sind entgeltliche Einschaltungen.

ÖAK Auflagenkontrolle
Druckauflage 1. Halbjahr/2005: 14.500

PRESSE DOKUMENTATIONS NUTZUNG PARTNER

Fujitsu Siemens Computers empfiehlt Windows® XP Professional.

We make sure

FUJITSU COMPUTERS SIEMENS

Reisen bedeutet Verantwortung

➜ Millionen Menschen reisen täglich rund um den Globus. Um dabei die Verbindung nach Hause nicht zu verlieren, sind sie auf grenzenlose Flexibilität und uneingeschränkte Mobilität angewiesen. Darum entscheiden sich viele dieser Menschen für das LIFEBOOK P1510 mit integrierter Intel® Centrino™ Mobiltechnologie – eine mobile Lösung mit Verantwortung.

Das Convertible **LIFEBOOK P1510** mit integrierter **Intel® Centrino™ Mobiltechnologie** bietet höchste Leistung und ein Maximum an Unabhängigkeit. Dabei ist es mit nur 1 kg der kleinste und leichteste Tablet PC der Welt. Dank der Kombination von Windows® XP Tablet PC Edition 2005 und passivem Digitizer mit Touch-Screen-Funktion können Sie das Gerät sogar mit den Fingern bedienen. Ob als Tablet PC oder professionelles Notebook: Der integrierte Fingerprint-Sensor ermöglicht einen komfortablen Zugang zu individuellen Benutzerprofilen. Sie genießen höchste Sicherheit für Ihre Daten und wireless communication der Extraklasse. Kabellos, wo immer Sie sind.

We make sure.

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.fujitsu-siemens-shop.at

LIFEBOOK P1510

- **Intel® Centrino™ Mobiltechnologie mit Intel® Pentium® M Prozessor ULV 753 (1,20 GHz, 2 MB L2 Cache, 400 MHz FSB) Intel® PRO/Wireless 2915 ABG**
- **Microsoft® Windows® XP Tablet PC Edition 2005***
- 8,9" Widescreen-TFT-Display (WSVGA 1024 x 600)
- 1 kg leicht
- 512 MB DDR II SDRAM (max. 1 GB)
- 60 GB Festplatte
- Port-Replikator mit VGA-Ausgang
- Fingerprint-Sensor

€ 2519.–
inkl. MwSt.

intel inside
centrino™
MOBILE TECHNOLOGY

* OEM-Recovery-Version (nur in Verbindung mit dem gekauften System zu nutzen)

Die in diesem Dokument wiedergegebenen Bezeichnungen können Marken sein, deren Benutzung durch Dritte für eigene Zwecke die Rechte der Inhaber verletzten kann. Fujitsu Siemens Computers behält sich vor, die Spezifikationen jederzeit zu ändern, und haftet nicht für die Richtigkeit und Vollständigkeit in Form und Inhalt.

Intel, Intel logo, Intel Inside, Intel Inside logo, Intel Centrino, Intel Centrino logo, Celeron, Intel Xeon, Intel SpeedStep, Itanium, und Pentium sind Marken der Intel Corporation oder ihrer Tochtergesellschaften in den USA oder anderen Ländern.